

Escuela de Posgrado

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

Trabajo de Investigación

**Estudio de mercado para la creación
de una institución privada virtual
alternativo: PHAWAY**

Katherine Sydnei Busso Buleje

Para optar el Grado Académico de
Maestro en Administración de Negocios

Huancayo, 2021

Repositorio Institucional Continental
Trabajo de investigación



Esta obra está bajo una Licencia "Creative Commons Atribución 4.0 Internacional" .

Asesor

Mg. Isabel Chuquillanqui Galarza

Índice

Asesor.....	ii
Índice de Tablas.....	ix
Índice de Figuras	xiv
Resumen	xviii
Abstract.....	xix
Introducción	xx
Capítulo I Generalidades	22
1.1. Antecedentes	22
1.1.1. Antecedentes internacionales.....	22
A. Investigaciones sobre las políticas públicas educativas. 24	
B. Investigaciones sobre el homeschooling.	25
1.1.2. Antecedentes nacionales.....	26
1.2. Determinación del problema u oportunidad	27
1.3. Justificación del trabajo de investigación	29
1.3.1. Justificación teórica.....	29
1.3.2. Justificación práctica.....	30
1.4. Objetivo general y objetivos específicos	30
1.4.1. Objetivo general.....	30
1.4.2. Objetivos específicos.....	30
1.5. Descripción del producto o servicio	30
1.5.1. Descripción del servicio:	30
A. Servicio básico	30
B. Servicio real:.....	31
C. Servicio aumentado:.....	32
1.5.2. Ventaja diferencial sostenible:	33
1.5.3. Propuesta de Valor	33
1.6. Alcances y limitaciones de la investigación	33
1.6.1. Alcance.....	33
1.6.2. Limitaciones.....	33
1.7. Metodología de investigación	33
1.7.1. Método general.....	33
1.7.2. Métodos específicos.....	34

1.7.3.	Enfoque de la investigación.	34
1.7.4.	Tipo de investigación.	34
1.7.5.	Nivel de la investigación.....	34
1.7.6.	Diseño de la investigación.	34
1.7.7.	Población.	35
1.7.8.	Muestra.....	36
1.7.9.	Selección de la muestra.....	37
1.7.10.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	37
1.7.11.	Proceso de recolección de datos.	37
Capítulo II	Estructura de la Industria	38
2.1.	Descripción del estado actual de la industria	38
2.1.1.	Del sector educativo en el Perú.	38
2.1.2.	Aporte del subsector de educación inicial a la economía peruana.	41
2.2.	Análisis del sector industrial	45
2.2.1.	Amenaza de entrada de nuevos competidores.	46
2.2.2.	Poder de negociación de los proveedores.	66
2.2.3.	Poder de negociación de los consumidores.	71
2.2.4.	Amenaza de entrada de productos sustitutos.	75
2.2.5.	Rivalidad entre competidores.....	88
2.3.	Matriz de perfil competitivo	92
2.4.	Análisis del entorno	94
A.	Análisis político.....	94
B.	Análisis económico.....	96
C.	Análisis cultural.	99
D.	Análisis tecnológico.	99
E.	Análisis legal.	100
Capítulo III	Estudio de Mercado	103
3.1.	Selección del segmento de mercado.....	103
3.2.	Investigación cuantitativa	104
3.2.1.	Proceso de muestreo.	104
3.2.2.	Diseño de instrumento.	105
3.2.3.	Análisis y procesamiento de datos del instrumento aplicado a	

padres de familia.	105
3.2.4. Conclusiones y recomendaciones de la encuesta a padres de familia	114
3.2.5. Análisis y procesamiento de datos de los instrumentos aplicados a profesores del nivel inicial	117
3.2.6. Conclusiones y recomendaciones de la encuesta aplicada a profesores del nivel inicial.	123
A. Profesores que están de acuerdo con esta modalidad.	123
B. Docentes que no están de acuerdo con ésta modalidad.	124
3.3. Investigación cualitativa.....	125
3.3.1. Focus group.....	125
A. Análisis y procesamiento de datos.	126
B. Conclusiones y recomendaciones del estudio.	138
3.3.2. Entrevistas a profundidad.	141
A. Conclusiones y recomendaciones de las entrevistas a profundidad.	141
3.4. Perfil del consumidor tipo y sus variantes.....	142
Capítulo IV Proyección del Mercado Objetivo	144
4.1. El Ámbito de la proyección	144
4.2. Selección del método de proyección	144
4.2.1. Mercado potencial.....	145
4.2.2. Mercado disponible.....	145
4.2.3. Mercado efectivo.	146
4.2.4. Mercado objetivo o meta.....	147
4.3. Pronóstico de ventas	148
4.3.1. Pronóstico de ventas e ingresos por matrícula.....	148
4.3.2. Pronóstico de ventas e ingresos por cobro de pensiones. ...	151
4.3.3. Pronóstico de ventas totales.....	153
4.4. Aspectos críticos que impactan el pronóstico de ventas.....	153
Capítulo V Ingeniería del Proyecto.....	155
5.1. Estudio de Ingeniería.....	155
5.1.1. Modelo Educativo de Phaway	155

5.1.2.	Objetivo pedagógico	160
5.1.3.	Logros de aprendizaje	160
5.1.4.	Estrategias de enseñanza – aprendizaje.	160
5.1.5.	Metodologías complementarias para la enseñanza – aprendizaje.	166
5.1.6.	Aspectos clave de la propuesta	172
5.1.7.	Áreas curriculares	175
A.	Currículo nacional inicial – competencias.	177
B.	Planificación anual (modelo ante el Ministerio de Educación)	192
C.	Instrumento diagnóstico para padres.	201
D.	Cronograma de entrevistas a padres de familia.	206
E.	Evaluación diagnóstica de entrada.	209
F.	Plan semanal.	213
G.	Plan diario.	227
5.1.8.	Diseño curricular del servicio.	231
5.1.9.	Modelamiento y selección de procesos productivos.	231
5.1.10.	Selección de equipamiento.	233
5.1.11.	Distribución de equipos y equipamiento.	236
5.2.	Determinación del tamaño.	236
5.2.1.	Proyección de crecimiento.	237
5.2.2.	Recursos y tecnología.	237
Capítulo VI Aspectos Organizacionales		239
6.1.	Caracterización de la cultura organizacional deseada	240
6.1.1.	Visión.	241
6.1.2.	Misión.	241
6.1.3.	Principios.	243
6.2.	Formulación de estrategia del negocio.	245
6.2.1.	Objetivos del proyecto y estrategia.	246
6.2.2.	Diseño y análisis de la cartera de negocios.	246
6.2.3.	Matriz de expansión de productos y mercados.	247
6.2.4.	Estrategia genérica.	248
6.2.5.	Estrategias específicas.	250

A.	Evaluación EFE del equipo promotor.....	250
B.	Evaluación EFI del equipo promotor.....	251
6.3.	Consideraciones legales	285
6.3.1.	Identificación del marco legal.....	285
6.3.2.	Ordenamiento jurídico de la empresa.....	286
6.4.	Diseño de estructura organizacional deseada	287
6.5.	Diseño de los perfiles de puestos clave.....	289
6.5.1.	Descripción y especificaciones del puesto.....	289
A.	Núcleo de operaciones.....	289
B.	Ápice estratégico.....	290
C.	Núcleo intermedio.....	291
D.	Tecnoestructura.....	292
E.	Staff de apoyo.....	293
6.6.	Remuneraciones, Compensaciones e Incentivos	294
6.6.1.	Políticas de recursos humanos.....	295
Capítulo VII	Plan de Marketing.....	296
7.1.	Objetivos de marketing y estrategia.....	296
7.1.1.	Objetivos de marketing.....	296
7.1.2.	Estrategia de marketing.....	297
7.1.3.	Propuesta de valor.....	297
7.1.4.	Ventaja competitiva.....	299
A.	Determinación de las ventajas competitivas crítica.....	299
7.1.5.	Diferenciación y posicionamiento.....	301
A.	Diferenciación.....	301
B.	Posicionamiento.....	302
7.1.6.	Mezcla de marketing.....	303
A.	Estrategias de producto.....	304
B.	Estrategia de marca del servicio.....	346
C.	Estrategia de precio.....	350
D.	Estrategia de promoción y publicidad.....	356
7.2.	Estrategia de ventas.....	363
7.2.1.	Embudo de ventas.....	363
7.2.2.	Políticas de servicios y garantías.....	367

Capítulo VIII Análisis económico financiero.....	368
8.1. Inversiones estimadas.....	368
8.1.1. Inversión en activo tangible.....	368
8.1.2. Depreciación de activos tangibles.....	368
8.1.3. Inversión en activo intangible.....	369
8.1.4. Inversión en capital de trabajo inicial.	370
8.1.5. Cuadro de inversiones.....	370
8.2. Inversión en capital de trabajo.....	370
8.2.1. Inversión en materia prima directa.....	370
8.2.2. Inversión en mano de obra directa.....	371
8.2.3. Inversión en costos indirectos de fabricación.....	371
8.2.4. Inversión en costo de ventas.....	373
8.2.5. Inversión en gastos operativos.....	374
8.2.6. Cuadro de inversiones.....	375
8.3. Financiamiento.....	376
8.3.1. Tabla de amortización del financiamiento.....	376
8.4. Estado de resultados.....	378
Capítulo IX Evaluación económica – financiera.....	379
9.1. Flujo de ingresos.....	379
9.2. Flujo de egresos.....	379
9.3. Determinación del costo de oportunidad del capital (COK).....	380
9.4. Evaluación.....	380
9.5. Análisis de Sensibilidad.....	381
Conclusiones.....	384
Recomendaciones.....	385
Referencias bibliográficas.....	386
Anexos.....	391
Anexo 1: Encuesta a padres de niños en nivel inicial.....	391
Anexo 2: Encuesta a docentes del nivel inicial.....	394
Anexo 3: Entrevista a profundidad a padres de familia.....	398
Anexo 4: Entrevista a profundidad a niños de inicial.....	400
Anexo 5: Entrevista a profundidad a profesores de inicial.....	402

Índice de Tablas

Tabla 1 Criterios de segmentación.	35
Tabla 2 Matrícula por nivel y área.	39
Tabla 3 Matrícula por nivel y gestión.	40
Tabla 4 Oferta educativa por nivel y área.	40
Tabla 5 Oferta educativa por nivel y gestión.	41
Tabla 6 Absorción de la matrícula privada a la pública.	43
Tabla 7 Factores determinantes de la amenaza de los nuevos competidores. ...	53
Tabla 8 Características de competidores nuevos.	61
Tabla 9 Proveedores del jardín inicial virtual.	67
Tabla 10 Determinantes del poder de negociación de proveedores.	70
Tabla 11 Poder de negociación de los consumidores.	74
Tabla 12 Matriz de servicios sustitutos.	80
Tabla 13 Factores determinantes del poder de negociación de los sustitutos.	87
Tabla 14 Identificación de las fuerzas.	89
Tabla 15 Resumen de competidores.	90
Tabla 16 Beneficios frente a la competencia.	91
Tabla 17 Matriz de perfil competitivo.	93
Tabla 18 Criterios de segmentación.	103
Tabla 19 Valores de las variables de la muestra estadística.	105
Tabla 20 Ámbitos de la proyección de demanda.	144
Tabla 21 Pronóstico de ventas e ingresos por matrícula.	150
Tabla 22 Pronóstico de ventas e ingresos por cobro de pensiones mensuales.	152
Tabla 23 Pronóstico de ventas totales.	153
Tabla 24 Metodología Montessori.	158
Tabla 25 Waldorf.	160
Tabla 26 Gamificación.	166
Tabla 27 Aula invertida.	168
Tabla 28 Thinking Based Learning.	169
Tabla 29 Design thinking.	170
Tabla 30 Aprendizaje Cooperativo.	171
Tabla 31 Aprendizaje basado en proyectos.	172
Tabla 32 Área de personal social.	178

Tabla 33 Área de psicomotricidad.....	181
Tabla 34 Área de castellano como segunda lengua.....	182
Tabla 35 Área de ciencia y tecnología.	188
Tabla 36 Competencia transversal.	190
Tabla 37 Planificación anual 2021.	193
Tabla 38 Metas anuales para el año 2021.	195
Tabla 39 Metas anuales para el año 2021.	196
Tabla 40 Instrumento a.....	202
Tabla 41 Instrumento b.....	202
Tabla 42 Instrumento a.....	204
Tabla 43 Instrumento b.....	206
Tabla 44 Instrumento c.....	206
Tabla 45 Consolidado de acta de evaluación.....	207
Tabla 46 Personal social.....	208
Tabla 47 Psicomotriz	208
Tabla 48 Comunicación.	208
Tabla 49 Matemática.	209
Tabla 50 Ciencia y tecnología.....	209
Tabla 51 Evaluación diagnóstica (a).	210
Tabla 52 Evaluación diagnóstica (b)	210
Tabla 53 Evaluación diagnóstica (c).	211
Tabla 54 Evaluación diagnóstica (d).	212
Tabla 55 Competencias desarrolladas.....	214
Tabla 56 Actividades propuestas.	215
Tabla 57 Evidencias de actividades.....	217
Tabla 58 Competencias desarrolladas.....	218
Tabla 59 Recojo de información.	218
Tabla 60 Estrategias (a)	219
Tabla 61 Actividades a desarrollar (b)	224
Tabla 62 Competencias.....	227
Tabla 63 Actividades propuestas.....	228
Tabla 64 Evidencias.	228
Tabla 65 Trabajo colegiado.	229

Tabla 66 Entrevista de recojo de información.	229
Tabla 67 Actividades a desarrollar.	230
Tabla 68 Ficha técnica de la clase síncrona para niños de 3 y 4 años.	231
Tabla 69 Equipamiento de activos intangibles.	234
Tabla 70 Equipamiento de activos intangibles.	234
Tabla 71 Equipamiento de activos intangibles.	234
Tabla 72 Equipamiento de activos tangibles.	235
Tabla 73 Equipamiento de activo tangible.	235
Tabla 74 Equipamiento de activos tangibles.	235
Tabla 75 Proyección anual de los servicios educativos.	237
Tabla 76 Proyección mensual de los servicios educativos para el año 1.	237
Tabla 77 Matriz EFE.	251
Tabla 78 Evaluación EFI.	253
Tabla 79 Análisis FODA de la propuesta educativa.	254
Tabla 80 Remuneraciones.	295
Tabla 81 Elementos del lienzo de propuesta de valor aplicados en el proyecto.	298
Tabla 82 Matriz VRIO.	300
Tabla 83 Diferenciación de la marca.	301
Tabla 84 Arquetipos.	303
Tabla 85 Ficha técnica de la clase síncrona.	306
Tabla 86 Ficha técnica de la clase asíncrona.	306
Tabla 87 Ficha técnica del juego libre.	307
Tabla 88 Ficha técnica del refrigerio.	308
Tabla 89 Ficha técnica del recreo.	308
Tabla 90 Ficha técnica del taller de baile moderno.	309
Tabla 91 Ficha técnica de karate.	310
Tabla 92 Ficha técnica biblioteca.	311
Tabla 93 Ficha técnica talleres extracurriculares de socialización.	311
Tabla 94 Ficha técnica talleres psicopedagógicos para padres.	312
Tabla 95 Programación de clase para el área de comunicación.	316
Tabla 96 Programación de clase para el área de comunicación (continuación).	318
Tabla 97 Virtudes del Robot Phaway.	344
Tabla 98 Virtudes del Robot Phaway.	344

Tabla 99 Colores de la marca Phaway.	347
Tabla 100 Características del Isotipo.	348
Tabla 101 Promedio de las pensiones del Perú.	355
Tabla 102 Determinación del Precio o Pensión Mensual.	356
Tabla 103 Inversión en Activos Tangibles.	368
Tabla 104 Depreciación de activos tangibles.	368
Tabla 105 Inversión en activos intangibles.	369
Tabla 106 Inversión en capital de trabajo inicial.	370
Tabla 107 Cuadro de inversiones.	370
Tabla 108 Componentes del Kit Phaway.	371
Tabla 109 Inversión en materia prima directa.	371
Tabla 110 Inversión en mano de obra directa.	371
Tabla 111 Inversión de mano de obra indirecta.	372
Tabla 112 Inversión en mano de obra indirecta anual.	372
Tabla 113 Inversión en suministros.	372
Tabla 114 Inversión en suministros anuales.	373
Tabla 115 Inversión en costos indirectos de fabricación.	373
Tabla 116 Inversión en costo de ventas anuales.	373
Tabla 117 Planilla del personal administrativo.	374
Tabla 118 Inversión en otros gastos administrativos.	374
Tabla 119 Inversión en personal de ventas.	374
Tabla 120 Inversión en otros gastos de ventas.	375
Tabla 121 Inversión en gastos operativos.	375
Tabla 122 Cuadro de inversiones.	375
Tabla 123 Fuentes de financiamiento.	376
Tabla 124 Datos generales del financiamiento.	376
Tabla 125 Cuadro de amortización de deuda.	376
Tabla 126 Estado de resultados.	378
Tabla 127 Flujo de ingresos.	379
Tabla 128 Flujo de egresos.	379
Tabla 129 Determinación del COK.	380
Tabla 130 Flujo de caja financiero.	381
Tabla 131 Valor actual neto.	381

Tabla 132 Análisis de Sensibilidad – Ventas.....	382
Tabla 133 Análisis de Sensibilidad – Costo de Ventas.	382
Tabla 134 Análisis de sensibilidad – gasto de ventas.	382
Tabla 135 Análisis de sensibilidad – gasto administrativo.....	383

Índice de Figuras

Figura 1. Representación gráfica del método según Bunge.	35
Figura 2. Porcentaje de la inversión en educación con respecto del PBI.....	39
Figura 3. Gasto en educación en millones en soles corrientes.	42
Figura 4. Fuerzas que impulsan la competencia en la industria.	45
Figura 5. Las 5 fuerzas de Porter.	46
Figura 6. Tasa de crecimiento anual del PBI real, 2018-2019	96
Figura 7. Evolución de la Demanda interna y el PBI.....	98
Figura 8. Pregunta 1.....	106
Figura 9. Pregunta 2. El 45.5 % del total de encuestados tiene hijos que tiene entre 3 a 5 años, quienes vienen a ser nuestros clientes potenciales.	106
Figura 10. Pregunta 3. El 66.7% de los encuestados tienen hijos matriculados en el Jardín inicial clientes potenciales.....	107
Figura 11. Pregunta 4. El 68.2% de los encuestados tiene a sus hijos matriculados en jardines iniciales privados, la diferencia los tiene en jardines estatales.	107
Figura 12. Pregunta 11. El 54.5% de los encuestados indica que el principal aspecto que debería brindar un Jardín Inicial sería la “Calidad de la enseñanza” y el 27.3% menciona la “Confiableidad”.	108
Figura 13. Pregunta 6. El 68.2% de los encuestados indican conocer el modelo educativo del jardín de nivel inicial en el que se encuentra su menor hijo.	108
Figura 14. Pregunta 7. El 81.8% de los encuestados preferiría que el Jardín de Nivel inicial para su hijo se ubique cerca al hogar.	109
Figura 15. Pregunta 8. Las principales razones por las que no elegiría el servicio de jardín inicial online, es Desconfianza en un 36.4% y el 18.2% por la Baja Calidad.....	109
Figura 16. Pregunta 9. El 59.1% de los encuestados refiere que no tiene con quién dejar a sus hijos en casa, mientras trabaja presencialmente. .	110
Figura 17. Pregunta 10. El 68.2% de los encuestados refiere que se encuentra satisfecho con la educación que recibe su hijo actualmente.....	110
Figura 18. Pregunta 11. El 63.6% de los encuestados aceptaría nuestra	

propuesta de jardín inicial virtual.	111
Figura 19. Pregunta 13. El 40.9% de los encuestados refiere que el número ideal de niños para un trabajo especializado es de 1 a 5 niños.....	112
Figura 20. Pregunta 14. El 31.8% refiere que pagaría entre S/. 100 00 a S/. 150.00 y en segundo lugar S/. entre S/. 201.00 y S/. 300.00.	112
Figura 21. Pregunta 15. El 81,8% de los padres que todavía no tienen hijos matriculados en el nivel inicial, si aceptarían nuestro proyecto educativo.....	113
Figura 22. Pregunta 16. El 81,8% de los padres que todavía no tienen hijos matriculados en el nivel inicial, si aceptarían nuestro proyecto educativo.....	113
Figura 23. Pregunta 17. El 45.5% de los padres que todavía no tienen hijos matriculados en el nivel inicial están dispuesto a pagar por el servicio.	114
Figura 24. Pregunta 1. El 60% de los docentes tiene experiencia mayor a 7 años en el nivel inicial.	117
Figura 25. Pregunta 2. El 55% de los docentes labora en un centro de educación inicial particular.....	118
Figura 26. Pregunta 3. El 55% de los docentes son responsables de la enseñanza de niños de 3 y 4 años de edad.	118
Figura 27. Pregunta 4. El 60% de los docentes utilizó algún software, aplicación educativa o programa digital el 2019.	118
Figura 28. Pregunta 5. El 75% de los docentes de educación inicial no cree que la educación inicial pueda desarrollarse totalmente en la modalidad virtual.	119
Figura 29. Pregunta 6. El 58.3% de los docentes de educación inicial creen que la educación inicial puede desarrollarse totalmente en la modalidad virtual.	120
Figura 30. Pregunta 7. El 72.7% de los docentes del nivel inicial se siente medianamente preparada para ofrecer sus servicios en la modalidad virtual.	120
Figura 31. Pregunta 8. El 63.6% de los docentes de educación inicial están en desacuerdo con la apertura de un jardín inicial virtual	121

Figura 32. Pregunta 9. El 55.5% de los docentes de educación inicial se sienten medianamente preparadas para ofrecer sus servicios en la modalidad virtual.	122
Figura 33. Pregunta 10. El 88.9% de los docentes de nivel inicial están de acuerdo en la apertura de un jardín inicial virtual.....	122
Figura 34. Programa curricular de educación inicial.	177
Figura 35. Proceso de ingreso a la clase síncrona.	232
Figura 36. Espacio de trabajo.....	236
Figura 37. Recreación del servicio educativo a brindar.	238
Figura 38. Dimensiones estructurales interactuantes del diseño.	240
Figura 39. Elementos de la declaración de la misión.....	242
Figura 40. Planeación estratégica integral.....	245
Figura 41. Matriz de participación de crecimiento BCG	247
Figura 42. Matriz de expansión de productos y mercados.....	248
Figura 43. Tres estrategias genéricas.	249
Figura 44. Diseño organizacional.	287
Figura 45. Diseño Organizacional.	288
Figura 46. Planeación estratégica integral.....	296
Figura 47. Pirámide de diferenciación	302
Figura 48. Mapping.	302
Figura 49. Mezcla de marketing.	304
Figura 50. Recorrido de las clases síncronas.	305
Figura 51. Proceso de ingreso a la clase síncrona.	314
Figura 52. Sectores del juego libre.	321
Figura 53. Proceso del servicio de Biblioteca.	326
Figura 54. Proceso del servicio de Talleres extracurriculares de socialización.	328
Figura 55. Proceso del servicio de talleres psicopedagógicos para padres.	330
Figura 56. Proceso del servicio de talleres.....	331
Figura 57. Proceso de matrícula.....	333
Figura 58. Sub proceso de matrícula a becados.	334
Figura 59. Proceso de pago de pensiones.	336
Figura 60. Mapa del portal para padres.....	338
Figura 61. Mapa de procesos de docentes.....	340

Figura 62. Imagen referencial de la página web.	342
Figura 63. Imagen referencial de la página web.	342
Figura 64. Imagen referencial del aula virtual.	342
Figura 65. Imagen referencial del aula virtual.	343
Figura 66. Imagen referencial del aula virtual.	343
Figura 67. Componentes del Kit Phaway.....	343
Figura 68. Aplicación móvil Phaway	345
Figura 69. Aplicación móvil propia.....	345
Figura 70. Logotipo del proyecto.	347
Figura 71. Isotipo Phaway.....	348
Figura 72. Detalles del Isotipo Phaway.....	349
Figura 73. Imagotipo Phaway.....	349
Figura 74. Factores que se toman en cuenta al fijar precios.....	353
Figura 75. Fijación de precios basadas en el valor.	353
Figura 76. Características de los Estilos de Vida en el Perú.....	355
Figura 77. Ecosistema digital.	358
Figura 78. Matriz GAP.....	360
Figura 79. Circulo dorado.	361
Figura 80. Circulo dorado.	362
Figura 81. Embudo de ventas 1.....	364
Figura 82. Embudo de ventas 2.....	365
Figura 83. Embudo de ventas 3.....	366

Resumen

El presente estudio lleva por título “Estudio de mercado para la creación de una institución privada virtual alternativo: Phaway”. El objetivo general es: Determinar la viabilidad financiera de la implementación de un Jardín Inicial Virtual Alternativo para niños de 3 a 4 años del Perú. Los objetivos específicos son: a) Determinar la viabilidad comercial y técnica de la implementación de un Jardín Inicial Virtual Alternativo para niños de 3 a 4 años del Perú; y, b) Proponer una alternativa educativa en el nivel inicial bajo entornos digitales que favorezca el proceso de aprendizaje y maduración del niño/a en lo sensoriomotor, la manifestación lúdica, la iniciación artística y el crecimiento socioafectivo.

La metodología de investigación utilizada es el método científico no experimental, el método específico fue el estudio de mercado, el enfoque de la investigación es cualitativa y el tipo de investigación fue exploratoria y descriptiva.

Los resultados a los que llegamos es que el proyecto tiene viabilidad financiera, porque presenta un Valor Actual Neto - VAN de S/. 993,196.39, el cual es positivo y mayor a cero. El proyecto cuenta con viabilidad comercial porque cuenta con una aceptación del 64% de los padres de familia de niños cuyas edades oscilan entre 3 y 4 años de edad. Por el lado de la viabilidad técnica, ésta es viable porque el proyecto ha logrado validar los prototipos de la propuesta educativa: Robot Phaway, juegos on line propios, plataforma educativa y diarios de clases por cada área educativa. Asimismo, el proyecto presenta una propuesta educativa que permitirá enamorar al niño hacia el aprendizaje, introducirlos en habilidades básicas de STEM, potenciar habilidades blandas para el futuro digital, fortalecer los lazos familiares y desarrollar valores enfocados en el amor, alegría y respeto.

Palabras clave: preescolar, educación virtual, habilidades digitales, edtech, emprendimiento.

Abstract

This study is entitled "Market study for the creation of an alternative virtual private institution: Phaway". The general objective is: To determine the financial viability of the implementation of an Alternative Virtual Initial Garden for children from 3 to 4 years of age in Peru. The specific objectives are: a) To determine the commercial and technical viability of the implementation of an Alternative Virtual Initial Garden for children from 3 to 4 years of age in Peru; and, b) Propose an educational alternative at the initial level under digital environments that favors the process of learning and maturation of the child in the sensorial-motor, the ludic manifestation, the artistic initiation and the socio-affective growth.

The research methodology used is the non-experimental scientific method, the specific method was the market study, the research focus is qualitative, and the type of research was exploratory and descriptive.

The results we reached is that the project has financial viability, because it has a Net Present Value - NPV of S / . 993,196.39, which is positive and greater than zero. The project is commercially viable because it is accepted by 64% of the parents of children whose ages range from 3 to 4 years old. On the technical feasibility side, this is viable because the project has succeeded in validating the prototypes of the educational proposal: Phaway Robot, its own online games, educational platform and class diaries for each educational area. Likewise, the project presents an educational proposal that will allow children to fall in love with learning, introduce them to basic STEM skills, enhance soft skills for the digital future, strengthen family ties and develop values focused on love, joy and respect.

Keywords: preschool, virtual education, digital skills, edtech, entrepreneurship

Introducción

El presente proyecto de inversión trata sobre servicios educativos alternativos virtuales de calidad, para aquellos padres de familia que desean involucrarse con el desarrollo integral de sus hijos de edades de 3 y 4 años. La estructura desarrollada se detalla a continuación:

El emprendimiento que se desarrollará en este proyecto consiste en ofrecer un centro de educación alternativa con metodologías y servicios 100% virtuales, mediante un Jardín Inicial Virtual Alternativo, el cual se denomina Phaway, vocablo en quecha que significa Volar. Posteriormente, cuando la educación virtual para el nivel inicial sea aprobada por el Ministerio de Educación se podrá ofrecer los servicios para niños de 5 años de edad.

En el Capítulo I, denominado Generalidades, se desarrolla: antecedentes, determinación del problema, justificación, objetivos, descripción del producto o servicio, alcances, limitaciones, y metodología de investigación. En el Capítulo II, denominado Estructura de la Industria, se detallan: descripción del estado actual de la industria, análisis del sector industrial, matriz del perfil competitivo, análisis del entorno. En el Capítulo III, denominado Estudio de Mercado, se desarrollan: segmento de mercado, investigación cuantitativa e investigación cualitativa. En el Capítulo IV, denominado Proyección del Mercado Objetivo, se describe: el ámbito de la proyección, selección del método de proyección, pronóstico de ventas y aspectos críticos que impactan en el pronóstico. En el Capítulo V, denominado Ingeniería del Proyecto, se desarrolla: El estudio del proceso del servicio educativo a brindar. En el Capítulo VI, denominado Aspectos Organizacionales, se plantea: caracterización de la cultura organizacional deseada, formulación de estrategia de negocio, determinación de las ventajas competitivas, consideraciones legales, diseño de estructura organizacional, remuneraciones, compensaciones e incentivos. En el Capítulo VII, denominado Plan de Marketing, se plantea: Objetivos de marketing, estrategias y estrategia de ventas. En el Capítulo VIII, denominado

Análisis Económico Financiero, se desarrollan: Inversiones estimadas, Financiamiento, estado de resultados, flujo efectivo operativo y flujo efectivo financiero. En el Capítulo IX, denominado Evaluación económica financiera, se desarrollan: Flujo de Ingresos, Flujo de Egresos, Determinación del Costo de Oportunidad del Capital (COK), Flujo de Caja Financiero, Valor Actual Neto y Análisis de Sensibilidad.

Finalmente, se presentan las conclusiones, bibliografía y anexos.

La autora.

Capítulo I

Generalidades

1.1. Antecedentes

1.1.1. Antecedentes internacionales.

Investigaciones sobre la educación virtual en el nivel inicial o pre escolar.

La Pandemia de la Covid-19 impulsó cambios en el sector educativo en general y en la educación inicial en particular, sin embargo, estudios previos ya hablaban de las ventajas y desventajas de la utilización de los recursos multimedia en la educación. Al respecto, sobre la importancia de la utilización recursos multimedia o virtuales en la educación inicial Guerrero, Gay & Robles (2016) indican que éstos mejoran el proceso de enseñanza-aprendizaje, para Bolaño (2017) es “un recurso de comunicación que supera la unilateralidad del modelo comunicativo, el cual posicionó al docente como protagonista de este proceso” (p.3). Asimismo, Bolaño (2017) indica que “las herramientas multimedia interactivas dan paso a la diversificación del modelo comunicacional y asume la importancia de la autonomía del aprendizaje” (p.3). Actualmente, no se puede negar el impacto que tienen las tecnologías de información en la educación.

Otro aspecto para tomar en cuenta en la educación virtual son los cambios de los roles en el proceso de enseñanza - aprendizaje, en ese sentido para Tagua (2010) la incursión de las Tics en la educación inicial virtual genera nuevos roles en los estudiantes y profesores. Por un lado, los docentes deben de mejorar su práctica pedagógica (Tagua, 2010) y los estudiantes deben de participar más activamente (Rubia & Guitert, 2014). A lo mencionado líneas anteriores, Kegler (2013) le denominó aprendizaje colaborativo mediado por computadora. Sin embargo, también se pone de manifiesto que la computadora incrementa el riesgo del aislamiento de los niños

(Hourcade, 2007). Frente al riesgo descrito, como lo indica Paniagua-Esquivel, Alfaro & Fornaguera (2018) citando a Casas, Collazos, Guerrero, Leiva, Ochoa & Puente (2010) si se puede “re direccionar su uso en pro del aprendizaje, introduciéndola como un elemento cotidiano” (p. 425). Al respecto Paniagua-Esquivel et al (2018) indica que las Tics y los nuevos roles de los profesores y estudiantes “son importantes para el desarrollo socio cognitivo de los niños y niñas desde la edad preescolar, pues en esta etapa ellos y ellas deben interactuar diariamente con sus pares” (p.425). Asimismo, Cottone (SSS) recomienda la importancia de los juegos por computadora bajo un entorno de colaboración entre dos o más estudiantes. Es importante resaltar que el contexto actual de la Covid-19 que se ha detallado en este párrafo es vigente para el desarrollo de este Plan de Negocio.

Sobre la importancia de la educación virtual la Fundación Telefónica (2016) refiere que la enseñanza del futuro cercano se parecerá cada vez más a un juego y cada vez menos a una tortura. Por eso, obligarán a reinventar el oficio de los maestros y profesores. También menciona que en menos de 5 años todos tendremos un robot en casa y que la realidad virtual revolucionará la enseñanza, dónde lo más importante no será la enseñanza sino el aprendizaje enfatizando en las clases al revés con un auge en las clases online; el futuro educativo será 50% virtual y 50% online, dónde los docentes tendrán que reinventarse y convertirse más en motivadores, consejeros y terapeutas personales, evidenciando una vez más la amenaza de la competencia en el sector educativo para estos tiempos.

Por otro lado, Oppenheimer (2018) realiza investigaciones sobre la educación virtual y su impacto en el mercado laboral, afirma que “(...) el 47% de los empleos corren el riesgo de ser reemplazados por robots y computadoras con inteligencia artificial en Estados Unidos durante los próximos 15 o 20 años” (p.48). El objetivo de su

investigación fue contribuir a crear una mayor conciencia sobre los desafíos que presentará el desempleo tecnológico, y que nos permita prepararnos mejor para enfrentar esta nueva realidad como personas y como países. Los resultados de la investigación muestran las 10 áreas de los trabajos del futuro “asistentes de salud, ingenieros de datos y programadores, policías digitales, asesores de ventas, programadores de robots, profesores tecnológicos, especialistas en energías alternativas, creadores de entretenimiento a medida, creadores de contenidos comerciales y consejeros espirituales” (p.49). Lo que se menciona aquí, sirve como argumento a favor de una educación con metodologías tecnológicas.

A. Investigaciones sobre las políticas públicas educativas.

La importancia de la aplicación de las nuevas tecnologías en la educación es destacada por la Organización de Estados Americanos - OEA (2018) quienes concluyen que:

La integración exitosa de la tecnología en la educación no radica en la selección del mejor dispositivo, la frecuencia o número de horas de uso que se tenga, ni tampoco por el mejor contenido o libro de texto digital, sino que radica en la política educativa de para qué y cómo utilizar las TIC en las estrategias de formación de los docentes, en su práctica pedagógica y en el aprovechamiento de las potencialidades que la tecnología ofrece a la educación. (p.36)

En el Ecuador se está utilizando una plataforma virtual denominada “Ready to Advance” en niños de 3 a 4 años de edad, los resultados obtenidos demuestran que dicha plataforma virtual mejoró la calidad educativa de los niños de Preescolar Nueva Semilla en la ciudad de Guayaquil, Ecuador (García, 2019, p.32). Esto alienta a nuestro proyecto porque existe evidencia que la educación virtual si genera resultados positivos en niños de 3 a 5 años.

B. Investigaciones sobre el homeschooling.

La educación inicial presencial tiene los últimos años sustitutos, uno de esos sustitutos es el homeschooling (educación en casa). Para Popper (2002) citado por De Sotomayor (2019) esta opción educativa es “una vuelta a la “esencialidad” en la educación: el centro es el que aprende y lo que aprende (leer, escribir, aritmética). No se muestra partidario del dirigismo, sino todo lo contrario, la autonomía del alumno es fundamental.” (p.7). En ese sentido, opciones como el homeschooling tienen en el contexto actual mayor probabilidad de éxito.

Según Martínez (2018) es “una opción educativa a la que cada vez optan más personas en todo el mundo. Es una opción educativa en la que los padres deciden educar a los hijos fuera de las instituciones educativas tanto públicas como privadas” (parr.1). Los detractores de esta propuesta educativa afirman que los logros de aprendizaje y los niveles de socialización no se igualan a los logrados en el modelo tradicional de educación. Para Martínez (2018) el problema no es este nuevo modelo de educación, sino los nuevos modelos de educación se adecuan al estilo de aprendizaje de los niños y jóvenes de estos tiempos. Como se indica, estas nuevas formas de educación están reguladas en países como Francia, Italia, Irlanda, Australia y Estados Unidos.

A nivel mundial, se puede nombrar algunos ejemplos de plataformas tecnológicas que actualmente brindan homeschooling en el mundo son:

- a. Primer (www.whitprimer.com)
- b. My Village (www.myvillage.com)
- c. Fun Learning (www.funlearning.com)
- d. Out School (www.outschool.com)
- e. Cypher (www.cyphercoders.com)

Como consecuencia de la Pandemia de la Covid-19, el homeschooling se ha convertido en una opción para muchos padres de familia en países desarrollados. En el Perú esta opción no se ha desarrollado principalmente por las restricciones que impone el Ministerio de Educación.

1.1.2. Antecedentes nacionales.

Las ventajas que tiene el uso de las tecnologías informáticas en la educación inicial son abordadas por Vílchez (2019) quien afirma:

La primera y gran ventaja radica en que su contenido puede ser reutilizable en un mismo día por muchos usuarios, la cual está referida explícita y profundamente a la labor docente y de forma básica a los niños. Otra ventaja es que son reeditables muchas veces, para lo cual el docente debe tener conocimientos sólidos del uso de estas; si se habla puntualmente de los archivos digitales estos son de fácil portabilidad por los docentes; sirven para la retroalimentación de conocimientos en tiempo real sin necesidad de que haya contacto físico profesora- niño/a; nos brindan información real en cualquier momento y de volúmenes ilimitados (p.14)

En el Perú, actualmente existen opciones de educación virtual que se han venido desarrollando antes de la Pandemia de la Covid-19, entre las que se pueden nombrar son:

- a. La Casa del Árbol (www.delarbolsucasa.com). Que es una iniciativa de emprendedores arequipeños que brindan clases virtuales no formal a niños de 3, 4 y 5 años.
- b. Prendea (www.prendea.com). Que es una página web donde dictan cursos a modo de seminarios para niños a partir de 5 años. Son cursos diversos y que complementan la educación presencial que reciben los niños.
- c. Mad Lovers (www.madlovers.com). Que es una página web que brinda diferentes cursos virtuales para niños a partir de 5 años.

- d. La casa amarilla (<https://nidolacasaamarilla.com/quienes-somos/>)
- e. Propuesta educativa virtual, enfocada en el afecto, el aprendizaje y el cuidado de niños de 3 a 5 años.
- f. Innova Schools (<https://www.innovaschools.edu.pe>). Programa de Aprendizaje para niños de 3 a 5 años para aprender en casa con la compañía y apoyo de su familia.
- g. Jardín de la amistad (<https://www.nidojardindelaamistad.com/>)
- h. Espacios de aprendizaje virtual que son preparados en casa con el objetivo de fomentar el desarrollo integral de cada uno de nuestros niños y niñas de 3 a 5 años de edad.

Por otro lado, la mayoría de las instituciones educativas de los tres niveles de educación básica han reemplazado las clases presenciales por aproximadamente 1 hora de clases virtuales diarias. Sin embargo, de acuerdo con ASPEC (2020) el 90% de los padres de familia de colegios privados manifiestan que se encuentran insatisfechos con los servicios educativos recibidos.

En cuanto a la educación virtual a nivel inicial en el Perú, no existe una institución educativa inicial que esté brindando Educación Virtual con estándares internacionales. Ello por cuanto no existe normas del ente regulador como es el Ministerio de Educación - MINEDU, que permita dichas actividades. Lo que existe actualmente en el Perú, son clases que se dictan a través de plataformas gratuitas y en algunos casos licenciadas, entre las plataformas usadas se pueden nombrar: ZOOM, Meet, Blackboard Collaborate, etc.

1.2. Determinación del problema u oportunidad

De acuerdo con los resultados del CEPLAN (2019) los logros de aprendizaje en la Educación Básica Regular en el Perú, el cual se miden en 3 momentos: segundo grado de Secundaria, cuarto grado de primaria y segundo grado de primaria. Contradictoriamente a lo que podamos pensar, los porcentajes de

logros de aprendizaje van empeorando a medida que los estudiantes alcanzan un grado superior de estudios. Según los resultados de comprensión lectora y lógico matemático en los niños del segundo grado de primaria en la Ciudad de Lima, el 43.1% de los niños no entienden lo que leen y el 64.1% de ellos no saben hacer operaciones matemáticas básicas.

Para encontrar las causas de dicho problema, tendríamos que seguir la trayectoria descendente de los resultados de logros de aprendizaje. Empíricamente, podríamos afirmar que las causas de dicho problema se encuentran en la enseñanza-aprendizaje en el nivel inicial o preescolar.

Entre las diferentes variables que explicarían el problema se encuentran: las metodologías educativas utilizadas, las capacidades pedagógicas de las profesoras, el entorno familiar a la educación del niño, las tecnologías educativas, las normas emitidas por el ente regulador, las capacidades cognitivas de los niños, etc.

Se puede afirmar que la variable que impacta más en la educación de nivel inicial son las tecnologías educativas, por cuanto según, la conceptualización de la Teoría de las Generaciones, los niños nacidos a partir del 2010 son generación Alpha (Cataldi, 2019) y es la primera generación 100% nativos digitales. Por lo que, las metodologías, tecnologías, profesores, etc. que se deben utilizar en la enseñanza aprendizaje de los niños de 3 a 5 años tienen que ser bajo entornos digitales. Según Cataldi (2019) las tecnologías emergentes crecerán en forma exponencial y al ritmo de la generación Alpha.

Actualmente por efectos de la COVID-19, el gobierno central está cambiando el marco regulatorio a favor de la Educación Virtual en todos los niveles de la educación peruana. Teniendo en cuenta que el gobierno está asumiendo que la educación virtual tendría varias limitaciones frente a la Educación Presencial, como medida extraordinaria, el Ministerio de Educación evalúa extender las clases virtuales hasta marzo del 2021 (Minedu, 2020). Esto porque se necesita evaluar los resultados que se obtendrán del Programa

“Aprendo en Casa” y la evaluación recién se realizará hacia el mes de diciembre del 2020.

Por otro lado, en cuanto a la educación de los colegios y escuelas privadas, el Minedu implementará un Programa de Seguimiento y Monitoreo de los procesos educativos que se van desarrollando (Minedu, 2020). Es previsible que, en tanto no se descubra la vacuna frente a la Covid-19, no se puede afirmar una fecha de inicio para la educación presencial. Por lo que, en salvaguarda de la educación peruana es preciso seguir implementando programas de mejora de la educación virtual.

El escenario descrito abre una ventana de oportunidad para instituciones educativas que brinden servicios educativos con metodologías educativas digitales y con profesores capacitados en el uso intensivo de las diferentes aplicaciones digitales y herramientas informáticas.

Frente a lo descrito, se estima que existe una demanda insatisfecha por parte de los padres de familia de niños entre los 3 a 4 años -niños que pertenecen al nivel inicial- quienes desearían encontrar un jardín inicial alternativo que utilice tecnologías y metodologías educativas digitales, con profesores capacitados en el uso intensivo de las diferentes aplicaciones digitales y herramientas informáticas. Es por ello que la pregunta de investigación es: ¿Cuán viable comercial, técnico, económico y financieramente es la implementación de un jardín inicial virtual alternativo para niños de 3 a 4 años de edad?

1.3. Justificación del trabajo de investigación

1.3.1. Justificación teórica.

Este proyecto se justifica porque ampliará el estado del arte de la educación inicial virtual en el Perú, actualmente solo se brinda educación inicial de forma presencial. Por otro lado, este proyecto abrirá el debate sobre los cambios que se debe realizar en la normatividad educativa referente a la educación inicial, de tal manera

que se pueda explorar nuevas formas de brindar el servicio educativo a nivel inicial.

1.3.2. Justificación práctica.

Este proyecto de inversión se justifica porque tendrá un impacto directo en la mejora de los logros de aprendizaje de los niños de 3 a 4 años. Es decir, mejorará los resultados de la medición de Comprensión Lectora y Lógico Matemático en los niños del segundo grado de primaria del Perú.

1.4. Objetivo general y objetivos específicos

1.4.1. Objetivo general.

Determinar la viabilidad financiera de la implementación de un Jardín Inicial Virtual Alternativo para niños de 3 a 4 años del Perú.

1.4.2. Objetivos específicos.

- a. Determinar la viabilidad comercial y técnica de la implementación de un Jardín Inicial Virtual Alternativo para niños de 3 a 4 años del Perú.
- b. Proponer una alternativa educativa en el nivel inicial bajo entornos digitales que favorezca el proceso de aprendizaje y maduración del niño/a en lo sensorio-motor, la manifestación lúdica, la iniciación artística y el crecimiento socio-afectivo.

1.5. Descripción del producto o servicio

De acuerdo con la problemática descrita, la solución que daré será la implementación de un Jardín Inicial 100% Virtual con estándares internacionales, el cual se denominará Phaway, que significa Volar en quechua.

1.5.1. Descripción del servicio:

- A. Servicio básico
 - a. Modelo educativo del MUNEDU.

- b. Clases síncronas y asíncronas; donde los niños de nivel inicial de 3 a 4 años tendrán la libertad para elegir sus horarios de clases y los padres podrán acomodarse según su disponibilidad de horarios.
- c. Página web; en esta plataforma los padres podrán acceder a las novedades del servicio, cursos, charlas, seminarios, perfil de los docentes, los programas del servicio, etc. Así mismo, será el medio por el que los niños y padres deberán acceder para luego ingresar al aula virtual.
- d. Aula virtual para niños, padres y docentes
- e. Áreas académicas: que comprenden comunicación, psicomotricidad, matemática, ciencia y tecnología y personal social.
- f. Talleres extracurriculares como son dibujo, pintura, danza, coreografía, manejo de instrumentos musicales, canto, teatro, cocina divertida, fotografía digital y cuentacuentos
- g. Seguimiento escolar (calificaciones, asistencia, pagos, etc.
- h. Biblioteca Virtual
- i. Programa extracurricular de socialización y psicomotricidad; Los niños podrán potenciar sus habilidades de socialización y psicomotricidad con salidas programadas.
- j. Programa para formación de padres
- k. Programa para formación de docentes.

B. Servicio real:

- a. Modelo educativo con enfoque Constructivista
- b. Aula virtual personalizada que constituye el espacio del niño donde tendrán la libertad para explorar, elegir sus horarios de clases en vivo o grabadas, talleres, etc.
- c. Clases gamificadas con Apps educativas líderes y emergentes licenciadas; Donde los niños podrán usar potencialmente su concentración a través de juegos

haciendo uso de herramientas tecnológicas educativas ideales.

- d. Talleres de programación y robótica
- e. La tableta digitalizadora les permitirá a los niños hacer trazos, dibujar y escribir, fortaleciendo con ello su motricidad fina.
- f. El libro de actividades será en PDF el cual contiene hojas de trabajo interactivas que se podrán descargar e imprimir siendo su función el desarrollo de la memoria, lenguaje, abstracción e imaginación.
- g. Programa de formación para padres en el USO de TICs

C. Servicio aumentado:

- a. Metodología educativa Constructivista, la misma que es complementada por el Método de Montessori y Waldorf, en el cual los niños serán motivados a descubrir, investigar y explorar su entorno el cual enriquecerá su aprendizaje, los motivará a la acción y potenciará el crecimiento socio – afectivo.
- b. Clases gamificadas con Apps educativas líderes y emergentes propias; Donde los niños podrán usar potencialmente su concentración a través de juegos haciendo uso de herramientas tecnológicas educativas ideales.
- c. El robot Phaway es el acompañante perfecto del niño, añade magia y emoción a la tele aprendizaje y mejora el desarrollo sensorial del niño. Este será programado online de acuerdo con las coordinaciones con los padres (hora de levantarse, ir a clases, tareas, almorzar, jugar, cuentacuentos, etc).
- d. Programas internacionales para la preparación de docentes en la metodología Montessori.
- e. Programas internacionales en Homeschooling para

padres.

1.5.2. Ventaja diferencial sostenible:

El robot Phaway es el acompañante perfecto del niño, añade magia y emoción a la tele aprendizaje y mejora el desarrollo sensorial del niño. Este será programado online de acuerdo con las coordinaciones con los padres (hora de levantarse, ir a clases, tareas, almorzar, jugar, cuentacuentos, etc.).

1.5.3. Propuesta de Valor

Phaway: Potencia habilidades para el futuro digital.

1.6. Alcances y limitaciones de la investigación

1.6.1. Alcance.

El Jardín Inicial Virtual tendrá un alcance a nivel nacional, es decir, en todo el territorio peruano. Esto es posible por la modalidad virtual y por el modelo de negocio planteado. Nuestra meta es que para el 2025 se pueda brindar el servicio en toda la Comunidad Andina de Naciones, para posteriormente, avanzar a todos los países de Latinoamérica.

1.6.2. Limitaciones.

Las limitaciones de este estudio es la nula información previa sobre el tipo de proyecto que se está elaborando, toda vez que no existe experiencias previas sobre la implementación de jardines iniciales virtuales en el Perú.

1.7. Metodología de investigación

1.7.1. Método general.

Se utilizó el método científico no experimental, porque se comenzó con la observación de un fenómeno, se formuló un problema, para plantear una hipótesis y luego de un análisis no experimental se obtuvo un resultado, todo este trabajo aplicado en un nivel de

metodología descriptiva. No experimental, porque es un: “Estudio que se realiza sin la manipulación deliberada de las variables, y en el que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos”. (Hernández et al., 2014, p.152)

1.7.2. Métodos específicos.

El método específico que se utilizó fue la metodología del estudio de mercado, que permite determinar la demanda insatisfecha.

1.7.3. Enfoque de la investigación.

El enfoque de la investigación es cualitativo, porque es principalmente investigación exploratoria para obtener una comprensión de las opiniones y motivaciones a favor de servicios educativos del nivel inicial (Hernández et al., 2014, p.4)

1.7.4. Tipo de investigación.

El tipo de Investigación que se utilizó fue exploratoria y descriptiva. Porque se exploró las características de la demanda insatisfecha en el sector de educación inicial, lo que permitió describir y plantear los servicios a ofrecer

1.7.5. Nivel de la investigación.

El nivel de investigación del estudio es Explicativo, porque el interés se centra en explicar las causas de la demanda insatisfecha y plantear soluciones.

1.7.6. Diseño de la investigación.

De acuerdo al problema, los objetivos y las hipótesis planteadas en el trabajo de investigación, se utilizó el diseño transeccional descriptivo, ya que tiene como objetivo indagar la incidencia en que se manifiesta una o más variables. El procedimiento consiste en medir a un grupo de personas u objetos y proporcionar su descripción. Son, por lo tanto, estudios puramente descriptivos que cuando establecen hipótesis,

éstas son también descriptivas. Asimismo, el esquema del diseño metodológico es:

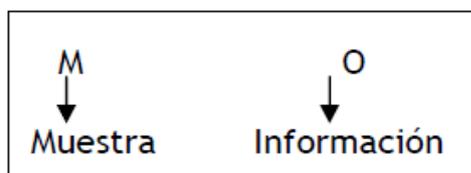


Figura 1. Representación gráfica del método según Bunge.

Fuente: Bunge, M. (2018)

Es transeccional, porque: “Se recolecta los datos de un solo momento, en un tiempo único”. (Hernández et al., 2014, p.154)

1.7.7. Población.

La población total del estudio está representada por los niños de 3 a 4 años del Perú, quienes están matriculados en un jardín inicial privado y tienen padres con estilo de vida sofisticados, progresistas y modernos. La población es de 177 887 niños, la determinación de la población se muestra en la Tabla 1.

Tabla 1

Criterios de segmentación.

Criterios de segmentación	%	Total	Fuentes
Niños de 3 a 4 años	3.88	1 282 199	INEI, Censo de población, vivienda y hogares 2017
Niños matriculados en el nivel inicial	89.99	1 153 851	ESCALE - Unidad de Estadística Educativa del MINEDU, 2019
Niños matriculados en jardín inicial privado	27.53	317 655	ESCALE - Unidad de Estadística Educativa del MINEDU, 2019
Niños con padres sofisticadas, progresistas y modernas	56	177 887	Estilo de vida por ciudades - Arellano de marketing, 2015
Target		177 887	

Fuente. Tomado de INEI (2017), ESCALE (2019) y Arellano Marketing (2015)

1.7.8. Muestra.

La unidad de análisis está representada por los niños de 3 a 4 años del Perú, quienes están matriculados en un jardín inicial privado y tienen padres con estilo de vida sofisticados, progresistas y modernos.

Para calcular el tamaño de la Muestra, en una población infinita, porque la población es menor a 30000 datos estadísticos, Murray y Larry (citado por Bolaños, 2012, p. 5) propone la siguiente formula:

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot q}{i^2}$$

Donde, Bolaños (2012), menciona que:

- n: Tamaño muestral.
- N: Tamaño de la población.
- Z: Es una constante que depende del nivel de confianza que se desee asignar. El nivel de confianza indica la posibilidad de que los resultados de la Investigación sean ciertos. En la presente investigación, Z es 1.96, que representa un nivel de confianza de 95%.
- p: Es la proporción de individuos que posee en la población la característica de estudio. Este valor es generalmente desconocido y se suele suponer que: $p=q=0.5$, que representa la opción más segura. En la presente investigación, $p = 0.5$.
- q: Es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir es, $1-p$. En la presente investigación $q=0.5$.
- i: Es el error muestral deseado, diferencia que puede haber entre el resultado que se obtiene preguntando a una muestra de la población y el que se obtendría preguntando al total de ella. Los valores oscilan entre 0.01 a 0.09. En la presente investigación i

= 0.05.

Realizando el cálculo, se tiene que la muestra resultante es: 384 niños de 3 a 5 años, que están matriculados en jardines iniciales privados y que tienen padres con estilos de vida sofisticados, progresistas y modernos.

1.7.9. Selección de la muestra.

Se utilizó la muestra probabilística, porque es un: “Subgrupo de la población en el que todos los elementos tienen la misma posibilidad de ser elegidos” (Hernández et al., 2014, p. 175)

1.7.10. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Se diseñó una encuesta con preguntas abiertas y cerradas, las cuales fueron diseñadas para aplicar a la muestra seleccionada.

1.7.11. Proceso de recolección de datos.

Para la recolección de datos, se utilizó fuentes de información primaria y secundaria.

Capítulo II

Estructura de la Industria

2.1. Descripción del estado actual de la industria

2.1.1. Del sector educativo en el Perú.

El sector económico en el que se encuentra el proyecto a desarrollar corresponde al sector educativo, que se encuentra bajo la jurisdicción del Ministerio de Educación, el cual está a cargo de formular, implementar y supervisar la política nacional de educación. De acuerdo con la Constitución Política del Perú (1993) en el Art. 13 indica que “La educación tiene como finalidad el desarrollo integral de la persona humana”. Por otro lado, también indica que “Los padres de familia tienen el deber de educar a sus hijos y el derecho de escoger los centros de educación y de participar en el proceso educativo”. En cuanto a la importancia y la obligatoriedad de la Educación Inicial, el Art. 17 de la Constitución Política del Perú (1993) indica “La educación inicial, primaria y secundaria es obligatoria (...) El Estado promueve la creación de centros de educación donde la población los requiera”. Como se observa, queda claro la importancia de la educación y la función reguladora del Estado.

La educación básica en el Perú tiene 4 niveles educativos. Según la Ley General de Educación - Ley 28044 (2003) los niveles educativos comprenden el Programa de atención integral a la primera infancia, de 0 a 2 años de edad y la educación básica, considerada obligatoria, y que tiene tres etapas: inicial, educación primaria y secundaria. Al respecto sobre la educación inicial Guadalupe, León, Rodríguez & Vargas (2015) afirma que “ésta casi no existía en la primera mitad del Siglo XX, cuando solo operaba un número muy pequeño de jardines de infancia. Su expansión es un fenómeno que destaca a partir de la década de 1980, en particular, durante lo que va del siglo XXI” (p.47) La inversión en educación como porcentaje del PBI en el Perú ha

venido incrementándose los últimos años. De acuerdo con Ñopo (2018), el porcentaje de la Educación con respecto al PBI ha venido incrementándose desde un 4% el 2016 hasta un promedio de 6% al 2021. Considerando escenarios donde se considere inversión en infraestructura (Escenario 1 y 2) y en aquella que no se considere (Escenario 3). Sea cual sea el escenario (Ñopo, 2018) la inversión en Educación tiene un incremento significativo.

Figura 2. Porcentaje de la inversión en educación con respecto del PBI

Fuente: Tomado de “Análisis de la inversión educativa en el Perú desde una mirada comparada” (2018)

Según ESCALE (2019) la demanda educativa en el Perú, en lo que significa la Educación básica regular es de 7,834,543 estudiantes. Las cantidades por cada nivel (inicial, primaria y secundaria) y área (urbano o rural) se observa en la Tabla 11. Como se observa en la educación básica regular el 81.96% de los estudiantes estudia en el área urbana y en particular, en el nivel inicial el 78.13% de los estudiantes estudian en el área urbano. La concentración de la educación en el área urbana fortalece nuestra propuesta educativa, pues el público objetivo son estudiantes del área urbana.

Tabla 2

Matrícula por nivel y área.

Nivel / Área	Urbano	Rural	Total
Inicial	1,336,742	292,411	1,629,153
Primaria	3,021,779	614,344	3,636,123
Secundaria	2,278,595	290,672	2,569,267
Básico regular	6,637,116	1,197,427	7,834,543

Fuente: Tomado de ESCALE (2019)

Asimismo, la población escolar por tipo de Gestión Educativa, es decir, estudiantes matriculados en centros educativos públicos o

privados se muestra en la Tabla 3. En ella podemos observar que, del total de estudiantes matriculados en la educación básica regular, el 21.82% estudia en una institución de gestión privada. En el caso del nivel inicial del total de estudiantes matriculados el 21.54% estudia en una institución de gestión privada. Este aspecto también es relevante para el proyecto que se está construyendo.

Tabla 3

Matrícula por nivel y gestión.

Nivel / Gestión	Público	Privado	Total
Inicial	1,278,260	350,893	1,629,153
Primaria	2,825,303	810,820	3,636,123
Secundaria	2,020,814	548,453	2,569,267
Básico regular	6,124,377	1,710,166	7,834,543

Fuente: Tomado de ESCALE (2019)

Por el lado de la oferta, el número de instituciones educativas por nivel educativo y área (urbano o rural) se muestra en la Tabla 4. Como se observa en la misma, del total de instituciones educativas en el nivel inicial el 53.95% se ubican en el área urbana, lo cual, se convierte para una oportunidad para la implementación del jardín inicial. Pero también es una oportunidad el porcentaje de más del 40% de instituciones educativas en el área rural.

Tabla 4

Oferta educativa por nivel y área.

Nivel / Área	Urbano	Rural	Total
Inicial	29,182	24,905	54,087
Primaria	16,519	22,423	38,942
Secundaria	10,684	4,526	15,210

Fuente: Tomado de ESCALE (2019)

El número de instituciones educativa por tipo de nivel y gestión (público o privado) se muestra en la tabla 5. De acuerdo a esta tabla vemos que del total de instituciones educativas solo el 20.97% de ellas son de gestión privada en el nivel inicial. A pesar de ser un

porcentaje bajo, muestra la realidad socioeconómica de las familias peruanas.

Tabla 5

Oferta educativa por nivel y gestión.

Nivel / gestión	Publico	Privado	Total
Inicial	42,744	11,343	54,087
Primaria	29,851	9,091	38,942
Secundaria	9,770	5,440	15,210

Fuente: Tomado de ESCALE (2019)

2.1.2. Aporte del subsector de educación inicial a la economía peruana.

De acuerdo a Escala (2020) la evolución del gasto en el Sector Educación por niveles educativos se ha venido incrementando año a año, como se muestra en la Figura 3.

Observamos que, en todos los niveles educativos, el crecimiento del gasto en educación ha sido sostenido. En el caso del gasto del nivel inicial se tiene que al 2005 el gasto era de 712 millones de soles y ya para el 2015 el gasto se ubicó en 2897 millones de soles, lo cual representa un crecimiento de más de 400% en los 10 años de análisis. Se estima que el sector de educación y el sub sector de educación inicial seguirán en crecimiento debido principalmente a la valoración que existe sobre la educación, como mecanismo y vehículo a la mejora de la calidad de vida.

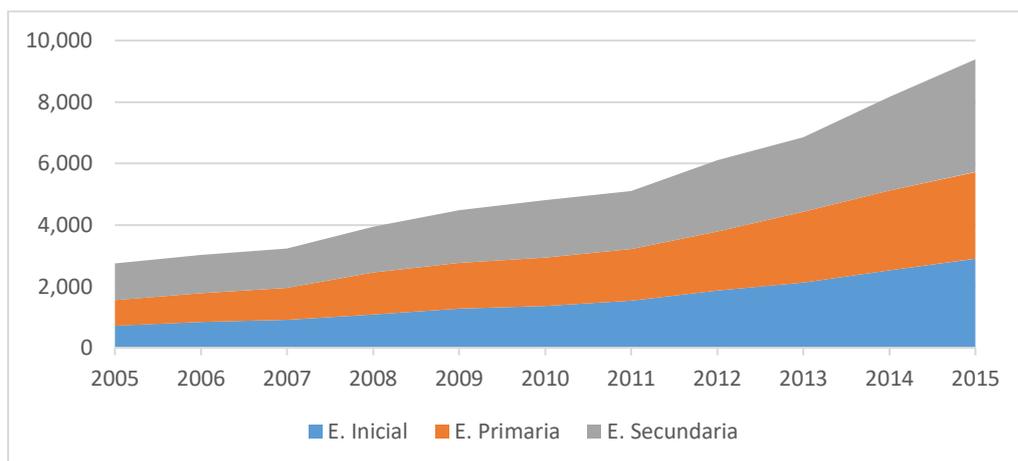


Figura 3. Gasto en educación en millones en soles corrientes.

Fuente: Tomado de escale (2019)

Como resultado de la pandemia de la COVID-19, se aceleró el uso de las Tics en el sector educativo. Sin embargo, de acuerdo a las últimas investigaciones de la Asociación Peruana de Consumidores y Usuarios - ASPEC (2020), el 90% de los padres de familia se encuentran insatisfechos con las clases virtuales que reciben sus hijos en los colegios privados. La causa de esta situación es por cuanto los colegios no estaban preparados para brindar de forma adecuada la educación virtual; solo un promedio del 10% de las actividades educativas se realizaba a través de plataformas y herramientas digitales. Debido a ello, el gobierno central está cambiando el marco regulatorio a favor de la Educación Virtual en todos los niveles de la educación peruana. Según lo que informa el Ministerio de Educación - MINEDU (2020) el gobierno está asumiendo que la educación virtual tiene varias limitaciones frente a la educación presencial, por lo que, como medida extraordinaria, se prevé extender las clases virtuales hasta marzo del 2021. Esto porque se necesita evaluar los resultados que se obtendrán del Programa “Aprendo en Casa” y la evaluación recién se realizará hacia el mes de diciembre del 2020. Según el MINEDU (2020) se implementará un Programa de Seguimiento y Monitoreo a las escuelas y colegios del Perú, con el objetivo de evaluar los procesos educativos que se van desarrollando. Es previsible que, en tanto no se descubra la vacuna frente a la Covid-

19, no se puede afirmar una fecha de inicio para la educación presencial, por lo que, en salvaguarda de la educación peruana es preciso seguir implementando programas de mejora de la educación virtual. Lo relatado líneas arriba, abre una ventana de oportunidad para servicios educativos con mayor calidad, lo cual impactará en la satisfacción de los padres de familia, así como, de los usuarios directos.

Por otro lado, es muy importante destacar que debido a la Covid-19 se generó un proceso de absorción de la matrícula privada a la pública. De acuerdo con Escala (2020) el MINEDU amplió el periodo de la matrícula para el inicio de clases del 2020. La cantidad de estudiantes de matrícula privada que fueron absorbidas por la Educación Pública se muestra en la Tabla 6.

Tabla 6

Absorción de la matrícula privada a la pública.

NIVEL / MATRICULA	ESTUDIANTES
INICIAL	61,634
PRIMARIA	183,536
SECUNDARIA	92,700
TOTAL	337,870

Fuente: Tomado de ESCALE (2019)

La incursión del internet y de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) ha revolucionado todos los campos de la vida humana. De acuerdo a Gallardo & Buleje (2010), la era de Internet en el Perú y en general “cambios en el mundo educativo, y los profesionales de la educación tenemos múltiples razones para aprovechar las nuevas posibilidades que proporcionan las Tics para impulsar este cambio hacia un nuevo paradigma educativo más personalizado y centrado en la actividad de los estudiantes” (p.214). Tomando lo que dice Gómez et al (2010) es natural que las instituciones educativas, ya sean públicas y privadas, generen

servicios educativos utilizando Tics.

En cuanto a la existencia de educación virtual a nivel inicial en el Perú, no existe una institución educativa inicial que esté brindando Educación Virtual de calidad con estándares internacionales. Esto porque no existen normas del ente regulador como es el MINEDU, que permita dichas actividades. Lo que existe actualmente en el Perú, son acciones improvisadas que surgieron a partir de la pandemia. Las clases del sector inicial se limitan, en la mayoría de los casos, a clases diarias de minutos a través de la plataforma ZOOM, actividades de desarrollo de los libros, iniciativas de educación virtual que brinda la educación complementaria a la educación presencial/virtual. En ese sentido, se puede nombrar:

- a. La Casa en el Árbol (www.delarbolsucasa.com), iniciativa de emprendedores arequipeños que brindan clases virtuales no formales a niños de 3, 4 y 5 años.
- b. Prendea (www.prendea.com), página web donde dictan cursos a modo de seminarios para niños a partir de 5 años. Son cursos diversos y que complementan la educación presencial que reciben los niños.
- c. La casa amarilla (<https://nidolacasaamarilla.com/quienes-somos/>). propuesta educativa innovadora, enfocada en el afecto, el aprendizaje y el cuidado. Desde entonces nuestros nidos se han vuelto lugares acogedores, donde los niños y sus familias se sienten bienvenidos; lugares que promueven la investigación, el pensamiento creativo y el trabajo colaborativo.
- d. Innova Schools (<https://www.innovaschools.edu.pe>). Programa de Aprendizaje que a través de diversas actividades de aprendizaje desarrollarán su autonomía, estimularán su creatividad y disfrutarán de aprender en casa con la compañía y apoyo de su familia.
- e. Mad Lovers (www.madlovers.com), página web que brinda diferentes cursos virtuales para niños a partir de 5 años.

- f. Jardín de la amistad (<https://www.nidojardindelaamistad.com/>). Espacios de aprendizaje que son preparados en casa y fomentan interacciones positivas durante las sesiones virtuales con el objetivo de fomentar el desarrollo integral de cada uno de nuestros niños y niñas.

2.2. Análisis del sector industrial

Según Porter (2015) “el desempeño financiero de una empresa depende de la rentabilidad de la industria a la que pertenece y de la posición que guarda en esta” (p.16)

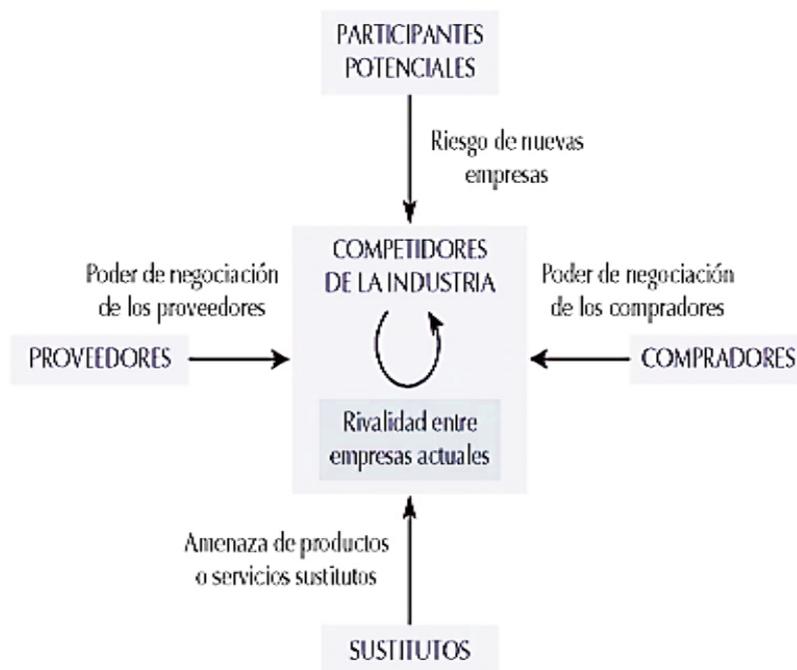


Figura 4. Fuerzas que impulsan la competencia en la industria.

Fuente: Tomado de Porter (2015)

Para realizar un análisis de la situación industrial que rodea o rodeará a nuestra empresa, se utilizará el instrumento de Planeamiento Estratégico, denominada las 5 Fuerzas de Porter. De acuerdo con Porter (2015), esta herramienta nos brinda una visión al interno de la industria en la cual nos desenvolveremos, por lo que, se necesita analizar cada fuerza identificada y en función a la variación de ésta se determina si la fuerza es importante o menos importante, lo manifestado se muestra en la Figura 4 y 5.

A continuación, se describe cada una de las fuerzas identificadas:

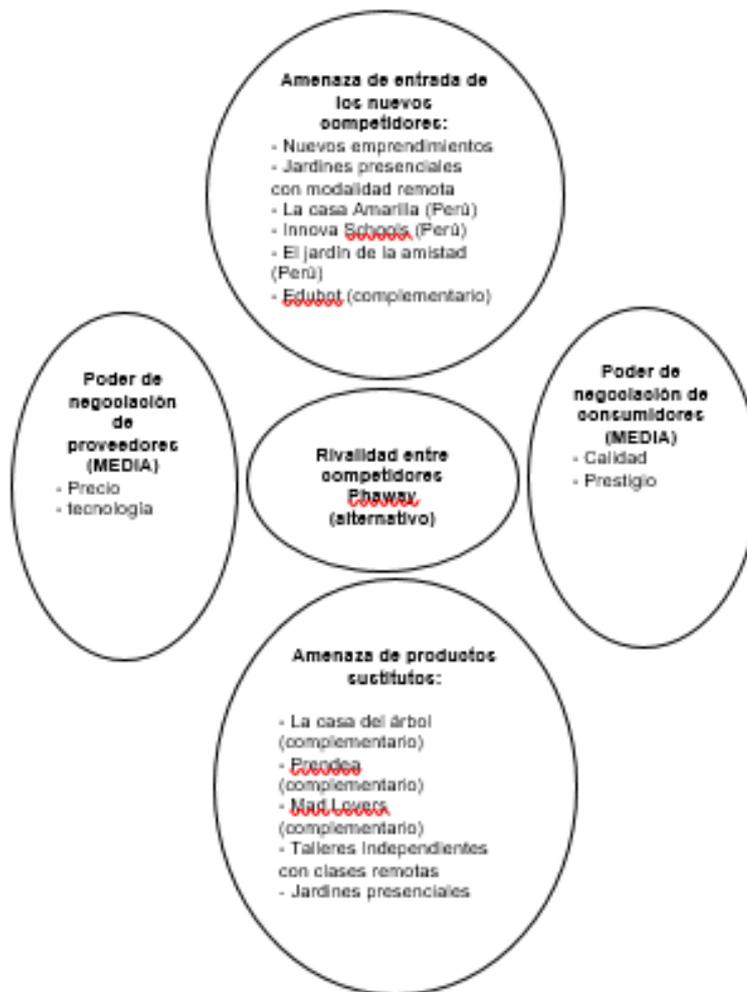


Figura 5. Las 5 fuerzas de Porter.

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se describe cada una de las fuerzas identificadas:

2.2.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores.

Según Porter (2015) “El riesgo de aumento de participantes en una industria dependerá de las barreras actuales de entrada y de la reacción previsible por parte de las empresas ya establecidas. El riesgo será escaso si las barreras son importantes...”

En este sentido la amenaza de nuevos competidores es alta, porque cada vez más empresas ingresarán al mercado digital. Asimov (2007),

Drucker (2002) y Oppenheimer (2018) afirman que el uso de la informática y la transformación digital será cada vez más real y presente en todas las actividades económicas. Así mismo, Oppenheimer (2018) menciona que el 47% de los empleos serán reemplazados por robots o computadoras inteligentes, evidenciando de esta manera, que existirán muchas empresas que ingresarán a este mercado, incluido el sector educativo.

A la fecha es muy seguro que, como resultado de la Covid-19, existirán emprendimientos que ingresarán a esta industria, es decir los jardines presenciales que a la fecha están brindando servicios virtuales, una vez que se vuelva a la presencialidad, seguramente evaluarán ingresar a una modalidad virtual permanente. Esto presionará a los organismos estatales de la educación a regular la educación virtual en el nivel inicial.

En la Tabla 7 se analiza los factores determinantes de la entrada de los nuevos competidores, en función al servicio que se pretende brindar. Para entender qué tan fuerte es esta amenaza, es necesario evaluar las barreras que existen para los competidores buscando entrar en la industria (Pensemios, 2020). Según Galán (2015) “las barreras de entrada a un mercado son obstáculos de diverso tipo que complican o dificultan el ingreso de empresas, marcas o productos nuevos”. En ese sentido Porter (2015) menciona que las principales fuentes de las barreras son 6: 1. Economías de escala, 2. Diferenciación del servicio, 3. Necesidades de Capital, 4. Acceso a canales de distribución, 5. Desventajas de costos, 6. Política gubernamental. Ver tabla 16.

1. Economías de escala: Las economías de escala en esta industria es un factor muy importante debido a que mientras más niños se matriculen, el costo que tendrá la empresa por cada niño matriculado será menor, permitiendo a la empresa ingresar

con un precio módico para suplir la desventaja del posicionamiento que tienen los jardines presenciales.

En ese sentido en el caso de la competencia indirecta como son los jardines presenciales de educación formal y educación complementaria ambos presenciales las economías de escala representan una barrera alta para los nuevos competidores porque para su expansión necesitan de mucha inversión en infraestructura. En el caso de los jardines complementarios con modalidad remota (sustituto) las economías de escala no representan una barrera puesto que su expansión es una ventaja por su naturaleza de ser educación virtual, es decir que no necesita de una inversión considerable para su expansión.

En el caso de la competencia directa como son los jardines presenciales con modalidad remota, las economías de escala no son una barrera para los nuevos competidores, puesto que por ser virtual no necesita de una inversión considerable para su expansión.

En ese sentido teniendo en cuenta el sector de educación virtual se considera que las economías de escala representan una barrera baja ya que esta no es una ventaja para las empresas que ya están en el mercado.

2. Diferenciación del servicio: La diferenciación del servicio en esta industria es un factor muy importante ya que el servicio educativo virtual para el nivel inicial en el Perú al ser percibido por los padres y docentes como un modelo educativo que no garantiza la calidad de enseñanza ni aprendizaje (muy baja calidad) la propuesta de los nuevos entrantes deberá demostrar y garantizar que el modelo educativo brindado es único y original, que sea difícil de imitar y que cumpla con todos los estándares de calidad impuestos por las entidades

competentes, permitiéndoles de esta manera alcanzar una ventaja competitiva frente a las ventajas de servicios alternativos y sustitutos como son los jardines presenciales y virtuales (existentes o los nuevos entrantes). En este sentido la diferenciación del servicio es un factor muy importante, representando para los nuevos entrantes una barrera alta puesto que se deberá realizar una minuciosa investigación de mercado y para ello se requerirá tiempo, dinero y un equipo competente para asegurar que la propuesta educativa se adecue a las necesidades del público objetivo y satisfaga los requerimientos de los padres y los supere, caso contrario este será un fracaso, puesto que existen muchas alternativas educativas que si podrán satisfacer los requerimientos de estos.

Así mismo la experiencia también levanta una barrera alta contra los competidores ya que dota a la competencia existente de una ventaja de diferenciación en sus servicios debido a su experiencia en esta, puesto que por su trayectoria cuentan con las habilidades y capacidades para entregar valor diferencial a los clientes y usuarios. Así mismo les permite aprovechar las oportunidades del mercado y hacer frente a las amenazas con mayor efectividad.

Por otro lado, la identificación de marcas es otro factor muy importante de diferenciación del servicio, ya que representa una barrera de entrada alta para los nuevos entrantes y baja para las empresas que están incrementando su cartera de servicios (jardines presenciales con servicios virtuales) ya que este tendrá ventaja por el prestigio y fidelidad hacia la marca que desarrollaron y gracias a esta la cartera de clientes. Es decir, factores como la antigüedad e historia de las instituciones educativas pueden ser una barrera muy difícil de superar. Así mismo Porter (2015) menciona.

Diferenciación de productos significa que las empresas ya establecidas gozan de la identificación de marca y la lealtad de los consumidores que se obtuvieron por medio de la publicidad, el servicio al cliente, las diferencias de productos o por el simple hecho de haber sido los primeros en invertir en la industria. (p.14)

En cuanto a tecnología e innovación para la diferenciación del servicio determinamos que este es un factor muy importante, pero en el sector de estudio no representa una barrera de entrada puesto que los padres de familia no valoran las virtudes del aprovechamiento de las tecnologías a favor de la educación, además las instituciones educativas actuales muestran una clara carencia de la falta de innovación en sus modelos educativos y explotación de los recursos tecnológicos a favor de la educación. Es por ello que este no sería una barrera que impida a los nuevos competidores a ingresar en el sector, sino una clara ventaja que aprovechar.

3. Necesidades de Capital: La barrera que representa este factor es muy importante porque se requiere de inversión para desarrollar un buen servicio educativo que cumpla con los requerimientos mínimos de calidad. Ello permite a la empresa competir desde el primer momento con una clara ventaja competitiva. Esto implica, que se necesita una inversión significativa en investigación y desarrollo, gastos en publicidad para dar a conocer la nueva empresa y sus servicios, desarrollo e implementación tecnológica y para cubrir pérdidas iniciales. Esto es una ventaja para las instituciones existentes ya que los nuevos entrantes requerirán de capital para la implementación de un jardín inicial y estos suelen ser montos considerables. En ese sentido se determina que este factor es una barrera alta.

Acceso a canales de distribución: Porter (2015) menciona. “Cuanto más limitados sean los canales a través de los cuales un producto se vende al menudeo o al mayoreo y cuanto más estén ligados a los competidores actuales, será más difícil entrar a la industria” (p.16)

La barrera que representa este factor es importante, sin embargo, no es una barrera alta ya que los canales a través de los cuales el sector de educación virtual se ofrece al público objetivo son diversos. Es decir, no son medios de distribución restringidos, puesto que el sector de educación virtual por naturaleza misma del sector, el canal de distribución, es un medio virtual (zoom, google meet, google classroom, blackboard collaborate), etc. Esto es una ventaja para los nuevos competidores puesto que no requerirán de una inversión sustanciosa para su distribución.

Desventajas de costos: La barrera de entrada que representa este factor está relacionado a los costos de operación, los cuales vienen a ser: costos de mano de obra directa, costos de materia prima directa y costos indirectos de fabricación. Este factor no representa una barrera de entrada para los nuevos competidores puesto que la educación virtual tiene como principal ventaja la menor inversión en activos fijos y en costos fijos.

4. Política gubernamental: Los requisitos legales para el sector de educación representa un factor muy importante, sin embargo, la barrera para el ingreso de nuevos competidores es baja, puesto que los permisos para la implementación de jardines para el nivel inicial alternativos para niños de 3 y 4 años y complementarios no necesitan ser aprobados por el Ministerio de Educación. En cuanto a permisos de funcionamiento, son de fácil acceso y no representa una barrera para los nuevos

competidores que brinden servicios de educación formal presencial.

Por lo tanto, la calificación obtenida en la Tabla 7 fue de 3.4, es decir una amenaza con intensidad media. Esto debido a que la diferenciación y las necesidades de capital inicial tienen niveles altos, es decir de los 6 factores 2 de ellos tienen barreras altas y 4 de ellos no presentan barreras de entrada para los nuevos competidores.

Intensidad de la fuerza: Media.

Tabla 7*Factores determinantes de la amenaza de los nuevos competidores.*

Amenaza de ingreso de nuevos competidores								
Barreras de entrada	Peso	Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto	Total	Calificación
Economías de escala	10.0%	1					1	0.1
Diferenciación del servicio	40.0%					5	5	2.0
Necesidades de capital	20.0%				4		4	0.8
Acceso a canales de distribución	10.0%	1					1	0.1
Desventaja de costos	10.0%		2				2	0.2
Política gubernamental	10.0%		2				2	0.2
	100%							
Promedio				3.4				
Calificación: 1 muy bajo - 5 muy alto				Alta				

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se menciona algunos los nuevos competidores que podrían ser una amenaza para el presente proyecto:

Características de los nuevos competidores.

Vienen a ser los jardines presenciales con modalidad remota:

CEP La casa amarilla, está ubicada en la Ciudad de Lima y su público objetivo son las familias del NSE B.

Propuesta: Juntos en Casa es la propuesta educativa a distancia del nido La Casa Amarilla que tiene como propósito acompañar a tu hijo en su educación a lo largo de estos primeros cinco años de vida. Afirman “Nuestra propuesta es empática con tu nueva dinámica familiar: te acompañaremos en la implementación de una serie de estrategias que hará más amable y llevadera la organización de las rutinas de cuidados y de aprendizaje de tu hijo”.

Servicios:

Pequeños exploradores: 06 meses a 36 meses:

- Acompañamiento temprano: Dirigido a familias con bebés de 06 a 14 meses.
- Clase 1: Dirigido a familias con niños de 15 a 23 meses.
- Clase 2: Dirigido a familias con niños de 24 a 36 meses.

Grandes creadores: 3 años a 5 años:

- Clase 3: Dirigido a familias con niños de 3 años.
- Clase 4: Dirigido a familias con niños de 4 años.
- Clase 5: Dirigido a familias con niños de 5 años.

Beneficios:

- Encuentros de aprendizaje con maestras a través de video llamadas.
- Encuentros de juego presenciales una vez al mes.
- Taller de movimiento semanal a través de videollamada, donde exploraremos el esquema corporal a través del movimiento, juego y retos motrices

- Plataforma virtual donde podrás descubrir experiencias de aprendizaje encasa y canciones, cuentos y artículos sobre la infancia.
- Coaching y acompañamiento virtual donde construimos comunidad junto a maestras, especialistas y padres de familia.
- Conversatorios para familias bimestrales con especialistas donde se conversará sobre temas de interés y actualidad para las familias.
- Actividades complementarias para realizar con tu hijo en casa.
- Kit de materiales trimestrales con diversos materiales para utilizar y enriquecer los procesos de los encuentros de aprendizaje semanales.
- Certificado de estudios avalado por el Ministerio de educación.

Precios

- Matrícula: S/. 350 (pago único).
- Mensualidad precio regular: S/. 790*
- Mensualidad precio lanzamiento (15%): S/.671.50*
- El precio del programa incluye el kit de materiales.

IEP Innova School, está ubicada en la Ciudad de Lima su público objetivo son las familias de los NSE C+, D+

Propuesta: Innova en Casa

- Impulsa el aprendizaje desde casa
- Vive la experiencia de Innova Schools en casa
- Programa de Aprendizaje diseñado por Innova Schools para que lo puedas implementar en casa.
- A través de diversas actividades de aprendizaje desarrollarán su autonomía, estimularán su creatividad y disfrutarán de aprender en casa con la compañía y apoyo de su familia.
- Exclusivo para niños de 3 y 4 años.
- Dirigida a niñas y niños de tres y cuatro años para ser

implementada en casa y promover su aprendizaje en el momento más adecuado para la familia.

- (*) Innova en Casa es un programa no oficial.

Acompañamiento

- Nuestros expertos te acompañarán con todo lo que necesitas.
- Cada familia estará orientada por una Guía de Familia y una Asistente *Educativa a través de conexiones en vivo para asegurar el aprendizaje de tus hijos y resolver cualquier duda.
- Además, recibirás todos los materiales necesarios para el desarrollo de las actividades con una guía para alcanzar los objetivos de aprendizaje.
- ¿Cómo se desarrolla el aprendizaje con Innova en Casa?
- Una nueva manera de aprender
- Cada semana, desarrollarás con tus hijos diversas actividades de aprendizaje que fomentarán el hábito y gusto por la lectura y la escritura, el incremento de vocabulario y las habilidades cognitivas. Utilizarás las guías y los materiales diseñados por Innova Schools para implementar el programa en casa.
- Apoyo de una Guía de Familia y una Asistente Educativa para asegurar el aprendizaje de tus hijos.
- La Guía de Familia te acompañará 3 veces al mes a través de conexiones en vivo para resolver tus dudas, darte recomendaciones y retroalimentación sobre el aprendizaje. Además, tendremos dos sesiones de evaluación al año para validar y asegurar los logros de tus hijos.
- Evaluaciones para asegurar su aprendizaje
- Cada vez que completes cinco módulos consecutivos del programa, tendrás una sesión de evaluación virtual con tu hijo para que una experta en educación valide lo aprendido y te entregue un reporte escrito con los resultados y recomendaciones.
- La evaluación se realizará a través de la observación y el

desarrollo de actividades motoras y otras dirigidas para analizar su fluidez verbal y el uso de nociones matemáticas.

- Cada semana, una Asistente Educativa se conectará con los pequeños en sesiones grupales (máximo 5 niños) para desarrollar actividades recreativas y generar interacción entre ellos y el asistente para motivarlos a seguir aprendiendo.
- Cada mes te entregaremos un módulo que contiene las guías que te explicarán cómo desarrollar las actividades con los materiales necesarios. *Además, te enviaremos un Checklist para verificar cómo se desarrolla el aprendizaje de tu hijo.
- ¿Qué aprenderán los niños con Innova en Casa?

Los objetivos de aprendizaje de Innova en Casa están alineados a las expectativas de aprendizaje de un niño de 3 y 4 años, ya que presenta actividades que están seleccionadas para ser implementadas en casa.

- Autonomía
- Desarrollo Socioemocional
- Matemática
- Comunicación
- Ciencias
- Motricidad Gruesa
- Motricidad Fina

Nuestros especialistas te acompañarán en el desarrollo del Programa de Aprendizaje en casa para que puedas implementarlo con total seguridad.

- La experiencia que hemos obtenido a lo largo de estos años nos ha permitido diseñar esta nueva propuesta que asegurará el desarrollo integral de tus hijos y prepararlos para que puedan enfrentar los retos del futuro.
- Precio: Pensión: S/ 450.00

El jardín de la amistad es un centro educativo virtual con la metodología del Homeschool está disponible en todo el Perú.

Propuesta:

- Aprender a través de plataformas virtuales, ver a tu maestra por videos, comunicarte con tus compañeros por una videoconferencia será parte de la educación de tu hijo, inclusive cuando haya terminado esta pandemia.
- Las maestras construyen experiencias que responden a las necesidades de cada niño y niña, diseñan espacios de aprendizaje que son preparados en casa y fomentan interacciones positivas durante las sesiones virtuales con el objetivo de fomentar el desarrollo integral de cada uno de nuestros niños y niñas.

Enfoque en 5 ejes fundamentales con competencias parentales:

- Charlas del Club para “Padres en Apuros”: Talleres con Ponentes Nacionales e Internacionales sobre temas de crianza.
- Asesoramiento Familiar por el Departamento Psicopedagógico.
- Información de los objetivos a desarrollar de forma mensual y entrega de informes de progreso trimestral.
- Aprendizaje activo a través de propuestas de juego y exploración.
- Se dan a través de sesiones virtuales de experiencias artísticas, experiencias de movimiento
- Actividades de manipulación para el desarrollo de la motricidad fina
- Experiencias de iniciación musical
- Actividades de nuestros clubes de Música, Arte & Juego y Movimiento

Autonomía e Independencia

- Se desarrolla a través de actividades referentes a diversos roles y responsabilidades cotidianas del hogar, acordes a su edad.

Establecido como retos de la semana.

Pensamiento crítico – creativo

- A través de: Actividades planificadas por las maestras para trabajar la resolución de problemas, discusión en grupo y actividades de reflexión para promover el pensamiento crítico y desarrollar sus habilidades, a través de: Rutinas de pensamiento, proyectos de aprendizaje, actividades de nuestros clubs de ciencia y club de cine.

Desarrollo de lenguaje, a través de

- Videos de Lectura en Voz Alta
- Club de Lectura Colorín Colorado.
- Juegos de lenguaje y propuestas de alfabetización.
- Préstamos de libros de la biblioteca para fomentar espacios de lectura en casa.

Programa de educación a distancia y Homeschool (semanal)

- Sesiones virtuales con la maestra del aula
- Sesiones virtuales con la maestra de inglés
- Sesión virtual de socialización cada 15 días
- Videos con actividades realizados por la maestra
- Videos de lectura en voz alta (cuentos)
- Actividades extras para desarrollar por el adulto acompañante.
- Actividades de los Clubes del JA.

Además de las actividades para los niños y niñas, les ofrecemos también:

- Acceso a una Plataforma Virtual, donde podrán encontrar actividades extras, videos, cuentos, fichas y recursos usados en clase.
- Préstamos de libros de la Biblioteca del Jardín de la Amistad.
- Información de los objetivos a desarrollar de forma mensual

- Reuniones para evaluación y entrega de informe del desarrollo de tu hijo de manera trimestral.
- Reuniones de Asesoría con el Dpto. Psicológico del JA.
- Llamada semanal de acompañamiento por parte de la maestra
- Charlas mensuales del Club de “Padres en Apuros”, que busca fortalecer las competencias parentales de los papás y mamás.
- Inscripción en el Siagie del Ministerio de Educación.
- Profesores de psicomotricidad, música y danza.
- Experiencias placenteras con el arte.
- Padres Plan de Logros con Padres de Familia.
- *Paseos de aprendizaje.
- Proyectos de investigación a partir de los propios intereses e interrogantes de los niños.
- Precios: Pensión: S/ 550.00. Matrícula = S/ 550

Tabla 8

Características de competidores nuevos.

Atributos	Unidad de medida	CEP La casa amarilla	Puntaje	CEP Innova School	Puntaje	CEP EI jardín de la amistad	Puntaje	Amenaza para el proyecto	Puntaje
<i>Prestigio</i>									
Tiempo de funcionamiento	Años	15	5	16	5	29	5	A1	2
Prestigio	Nivel	Alto	3	Medio	5	Medio	5	A2	5
<i>Educación virtual</i>									
Experiencia en gestión educativa	Años	15	5	16	5	29	5	A3	5
Experiencia en el sector virtual	Años	1	2	1	2	1	2		
Acompañamiento de expertos educativos	Si/No	Si	5	Si	5	Si	5		
Asistente familiar comprometido con los padres	Si/No	Si	5	Si	5	Si	5		
Asistente educativo para realizar sesiones virtuales en grupo de niños	Si/No	Si	5	Si	5	Si	5		
Evaluaciones para asegurar su aprendizaje	Si/No	Si	5	Si	5	Si	5		
Kits educativos necesario para su aprendizaje	Si/No	Si	5	Si	5	Si	5		
<i>Habilidades</i>									
Autonomía	Si/No	Si	5	Si	5	Si	5		
Desarrollo socio emocional	Si/No	Si	5	Si	5	Si	5		
Matemática	Si/No	Si	5	Si	5	Si	5		
Comunicación	Si/No	Si	5	Si	5	Si	5		
Ciencias	Si/No	Si	5	Si	5	Si	5		
Motricidad gruesa	Si/No	Si	5	Si	5	Si	5		
Motricidad fina	Si/No	Si	5	Si	5	Si	5		
Socialización	Si/No	Si	5	Si	5	Si	5		

Aprendizaje							
Escuela Internacional Independiente	Unidad	0	0	0	0	0	0
Programa de Ingles	Unidad	1	3	1	2	1	5
Enfoque en el aprendizaje, vida integral y creación de soluciones	Unidad	1	5	1	4	1	5
Experiencia de aprendizaje basada en la investigación Areas: Matemática, artes, español, educación física y educación socioemocional	Unidad	1	5	1	5	1	5
Programa de actividades Extracurriculares	Unidad	1	5	0	0	1	5
Fomento de la mentalidad de crecimiento	Unidad	1	5	1	5	1	3
Fomento de la curiosidad intelectual	Unidad	1	5	1	5	1	5
Programa para identificar problemas en la Escuela	Unidad	1	5	1	5	1	5
Programa de apoyo estudiantil para mejorar su poder	Unidad	SD	SD	1	5	1	5
Diseño académico con estándares internacionales	Unidad	1	4	1	4	1	5
Programa de autorreflexión del estudiante	Unidad	1	4	1	5	1	5
Acreditación educativa nacional	Unidad	0	0	0	0	0	0
Padres y docentes							
Fomento de la colaboración entre estudiantes y adult	%	1	5	1	5	1	5
Participación activa de los padres	%	1	5	1	5	1	5
Educación a padres para apoyar el teleaprendizaje de sus hijos en casa	%	1	4	1	5	1	5
Rotación de docentes	Nivel	Bajo	2	Medio	3	SD	0
Preparación de docentes	Valor	Muy bueno		Muy bueno		Muy bueno	

Tecnologías							
Uso de tecnologías del aprendizaje	Unidad	1	5	1	5	1	5
Socialización							
Programa de interacción comunitaria	Unidad	1	5	1	5	1	5
Estudiantes							
Alumnos por aula	Unidad	14	4	20	3	20	3
Porcentaje de estudiantes internacionales	%	SD	SD	SD	SD	SD	SD
Porcentaje de estudiantes nacionales	%	SD	SD	SD	SD	SD	SD
Biblioteca							
Biblioteca	Unidad	1	4	1	5	1	5
Turnos							
Turnos	Turno	Flexible	5	Flexible	5	Flexible	5
Pensiones							
Monto de pensión mensual después del covid 19	S/.	790		450		550	
Monto de pensión mensual antes del covid 19	S/.	1050		540		550	
¿Los precios dependen de la zona?	SI / NO	NO		SI		SI	SI

Fuente: Elaboración propia.

Como se muestra en la Tabla 8, las amenazas para el presente proyecto en cuanto a los jardines presenciales particulares con modalidad remota que están incorporándose recientemente por la actual pandemia son:

A. Tiempo de funcionamiento.

Uno de los puntos que los padres valoran mucho es la confianza que brinda la institución y esto se gana a través del prestigio que va acumulando a lo largo de los años por ejemplo “La Casa Amarilla” que a lo largo de sus 16 años de trayectoria fue posicionándose como una institución que garantiza la calidad Educativa. En ese sentido podría ser una amenaza si el proyecto no desarrollara una estrategia de comunicación efectiva para educar a los padres sobre todo a los más escépticos en cuanto a esta propuesta educativa sobre todo si es un emprendimiento nuevo.

B. Prestigio.

La Casa Amarilla es uno de los ejemplos en cuanto a prestigio ya que como se mencionó anteriormente durante sus 16 años de trayectoria tiene ganado un posicionamiento de calidad educativa, distintivo que hace que los padres valoren mucho la confianza que este hecho genera. En ese sentido podría ser una amenaza si el proyecto no desarrollara una estrategia de comunicación efectiva para educar a los padres sobre todo a los más escépticos en cuanto a esta propuesta educativa sobre todo si es un emprendimiento nuevo. Cabe destacar que el prestigio ganado es a través del servicio educativo presencial más no virtual.

C. Experiencia en gestión educativa.

Los jardines presenciales cuentan con experiencia en gestión educativa, entendiendo la misma como indica De la O (2017) “un

proceso que enfatiza la responsabilidad del trabajo en equipo e implica la construcción, diseño y evaluación del quehacer educativo” (p.1). Si las instituciones educativas con la modalidad presencial quisieran incursionar en la modalidad virtual, su experiencia en gestión educativa les permitirá adecuar su propuesta educativa a una educación virtual. Esto se convierte en una amenaza para los jardines virtuales que inicien operaciones en esta modalidad.

Así mismo destacamos que en cuanto a la preparación de docentes para la modalidad virtual en el Perú, recién a partir de la Pandemia de la Covid – 19 se ha iniciado un proceso de capacitación en metodologías educativas virtuales. Toda vez que antes de la Pandemia, era muy escaso encontrar profesionales con capacitación en metodologías virtuales. En ese sentido, ésta característica no es una amenaza, porque el proceso de la transformación digital se está incrementando en el sector educativo, no solo por iniciativa de las instituciones educativas, sino por parte de los propios docentes, quienes se están actualizando y capacitando mediante una serie de recursos en línea disponibles, muchos de ellos gratuitos.

Cabe mencionar que los procesos de Acreditación en el Perú son supervisados y gestionados por el Sistema Nacional de Evaluación y Acreditación de la Calidad Educativa - SINEACE. A la fecha solo es obligatorio la acreditación de la Educación Superior Universitaria y Educación Superior Técnica. Es opcional para los demás niveles educativos: secundaria, primaria e inicial. El modelo de acreditación de la educación, establece estándares mínimos de calidad, se espera que como resultado de la Pandemia el SINEACE reglamente el proceso de acreditación educativa de todos los niveles educativos en el Perú. En ese sentido, al no ser normado actualmente, este

aspecto no se considera como una amenaza a la educación inicial presencial o virtual.

De acuerdo a lo indicado, las instituciones educativas que inicien un proceso voluntario de Acreditación ante el SINEACE generarían una amenaza alta.

2.2.2. Poder de negociación de los proveedores.

Porter (2015) menciona que. “Los proveedores ejercerán poder de negociación sobre los participantes de una industria si amenazan con elevar los precios o disminuir la calidad de los bienes y servicios que ofrecen” (p.50).

No cabe la menor duda de la importancia de los proveedores en todo tipo y tamaño de empresas. A la fecha existen muchas empresas que han incursionado en servicios digitales, no solo en el mercado de aplicativos, sino también en todo lo referido a herramientas tecnológicas.

En la Tabla 9, se muestra los proveedores para el sector de educación virtual.

Tabla 9*Proveedores del jardín inicial virtual.*

<i>Nuevos competidores</i>		<i>Sustitutos</i>
<i>Jardines presenciales particulares con modalidad remota (Educación formal)</i>	<i>Jardines presenciales particulares (Educación formal)</i>	<i>Institucion Educativa particular (Educación complementaria no formal)</i>
La casa Amarilla (Perú)	La casa Amarilla (Perú)	La casa del árbol (complementario)
Innova Schools (Perú)	Innova Schools (Perú)	Predea (complementario)
El jardín de la amistad (Perú)	El jardín de la amistad (Perú)	Mad Lovers (complementario)
		Talleres Independientes con clases remotas
	<i>Competidores actuales</i> Jardines presenciales particulares con modalidad remota (Educación formal)	

Fuente: Elaboración propia.

Así mismo se menciona que un grupo de proveedores es poderoso si se cumplen las siguientes condiciones: 1. Concentración de los proveedores y resistencia ante productos sustitutos, 2. Independencia de sus ingresos con relación al sector, 3. Amenaza de los clientes de integrarse hacia atrás, 4. Amenaza de los proveedores de integrarse hacia adelante, 5. Ofrecen un producto diferenciado, 6. La diferenciación hace costoso que los compradores cambien de proveedor, 7. Resistencia ante productos sustitutos.

A continuación, se presenta los aspectos a analizar con el fin de determinar el poder de negociación de los proveedores.

1. Concentración de los proveedores y resistencia ante productos sustitutos: Los proveedores poseen un poder bajo porque los productos tecnológicos que ofrecen es de competencia perfecta, así mismo, con el avance tecnológico, cada vez se incrementan más proveedores de estos activos tecnológicos.
2. Independencia de sus ingresos con relación al sector: En relación a la independencia de ingresos con relación al sector de educación virtual, los proveedores poseen un poder alto puesto que los proveedores de este sector, también atienden a otros clientes como: empresas de consultoría, entidades financieras, clínicas, etc.
3. Amenaza de los clientes de integrarse hacia atrás: Los proveedores poseen un poder bajo para los proveedores, porque los proveedores solo brindan una parte del servicio, ya sea como docentes o proveedores de activos intangibles, los clientes buscan servicios más desarrollados y completos.
4. Amenaza de los proveedores de integrarse hacia adelante: Los proveedores poseen un poder medio, porque estos podrían generar servicios educativos con mayor escala y alcance, de tal manera que podrían ofrecer cursos on line de diferentes áreas cognitivas, por ser dueños de la tecnología que ofrecen

- (Proveedores de activos tecnológicos). Sin embargo, es muy poco probable que suceda ya que el sector al que pertenecen está muy ligado a herramientas tecnológicas de mayor alcance.
5. Ofrecen un producto diferenciado: Los proveedores poseen un poder alto, puesto que se esfuerzan por ofrecer servicios y productos con atributos diferenciadores, lo que hace costoso que los compradores cambien de proveedor.
 6. La diferenciación hace costoso que los compradores cambien de proveedor: Los proveedores poseen un poder medio, puesto que las características de algunos productos tecnológicos (apps educativas, herramientas digitales, softwares, etc.) cuentan con características propias que los hace costoso que los compradores cambien de proveedor, además este cambio podría afectar la propuesta de valor del sector educativo virtual. Sin embargo, al existir cada vez más opciones tecnológicas los proveedores tendrían menos poder sobre los clientes.

Luego del análisis de cada variable, se obtuvo una calificación promedio final de 3.0 (ver tabla 10), es decir, la intensidad del poder de negociación de los proveedores es media puesto que actualmente en el mercado existen muchos proveedores que desarrollan actividades en el sector tecnológico, lo que impacta directamente en la existencia de un mercado medianamente grande con precios accesibles. Sin embargo, se deberá desarrollar estrategias efectivas para lograr alianzas con proveedores que posean herramientas tecnológicas diferenciados para no incurrir en costos innecesarios o deficiencias en la propuesta de valor debido al cambio de proveedores.

Tabla 10*Determinantes del poder de negociación de proveedores.*

Poder de negociación de los proveedores	Peso	Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto	Total	Calificación
Concentración de los proveedores	15.0%		2			✓	2	0.3
Independencia de sus ingresos con relación al sector	14.0%				4	✓	4	0.6
Amenaza de los clientes de integrarse hacia atrás	14.0%		2			✓	2	0.3
Amenaza de los proveedores de integrarse hacia adelante	14.0%			3		✓	3	0.4
Ofrecen un producto diferenciado	15.0%				4	✓	4	0.6
Costos por cambio de proveedor	14.0%			3		✓	3	0.4
Resistencia ante productos sustitutos	14.0%			3		✓	3	0.4
	100%							
Promedio				3.0				
Calificación: 1 muy bajo - 5 muy alto				Media				

Fuente: Tomado de Porter (2008)

2.2.3. Poder de negociación de los consumidores.

Los compradores compiten con la industria cuando la obligan a reducir los precios, negocian una mejor calidad o más servicios, es decir tienen mayor poder cuando son más exigentes o incluso cuando consiguen que los proveedores se enfrenten (Porter, Estrategia competitiva, 2015)

Los compradores son poderosos cuando: 1. Hay pocos compradores o cada uno compra volúmenes importantes, 2. La compra representa una inversión importante para los compradores, 3. Los productos son homogéneos o no diferenciados. 4. Los compradores asumen pocos costes si deciden cambiar de proveedor, 5. Los compradores obtienen bajos beneficios, los clientes que reciben beneficios suelen ser menos sensibles al precio, 6. Los compradores pueden amenazar con integrarse hacia atrás en el sector.

A continuación, se presentan los aspectos a analizar con el fin de determinar el poder de negociación de los compradores.

1. Volúmenes de venta y nivel de inversión: En la industria de educación virtual el poder de negociación que ejercen los compradores es muy alto debido a que los emprendimientos de esta naturaleza (virtuales) tienen como objetivo obtener un alto número de matrículas. Sin embargo, los padres de familia son muy cuidadosos a la hora de elegir un centro educativo para su hijo, por lo que el sector educativo virtual deberá tener: testimonios, casos de éxitos, prestigio, confianza, certificaciones, aprobados por el Ministerio de Educación, etc. Es decir, mientras más cualidades posea en comparación a los jardines presenciales, alternativos u otros sustitutos, será más probable que realice la matrícula de su hijo. Asimismo, el nivel de inversión de los clientes es alto ya que los pagos de pensiones son durante 10 meses, más el pago de una matrícula, hecho que implica un arduo trabajo en la búsqueda de las

mejores opciones para sus hijos.

2. La compra representa una inversión importante para los compradores: Como se mencionó anteriormente, los padres de familia son muy cuidadosos a la hora de elegir un centro educativo para su hijo, por lo que el sector educativo virtual deberá tener: testimonios, casos de éxitos, prestigio, confianza, certificaciones, aprobados por el Ministerio de Educación, etc. En ese sentido el poder que ejerce el comprador es alto.
3. Los productos son homogéneos o no diferenciados: Los servicios educativos virtuales brindados actualmente, no son diferenciados puesto que son muy básicos ya que surgieron como respuesta inmediata a la actual pandemia. En ese sentido se considera que los compradores tienen un poder alto
4. Los compradores asumen pocos costes si deciden cambiar de proveedor: Los compradores no sólo asumen costes en materiales educativos requeridos por la institución educativa al cambiar de proveedor, sino también perjudican a su hijo en su aprendizaje, puesto que se le interrumpe en la rutina de sus actividades. En ese sentido se considera que los compradores tienen un poder muy bajo.
5. Los compradores obtienen bajos beneficios, los clientes que reciben beneficios suelen ser menos sensibles al precio: El Poder de los compradores es Alto, porque existen muchos oferentes de servicios educativos tanto presenciales y virtuales. En ese sentido, la fidelidad de los compradores puede ser variable en el tiempo y a la hora de valorar un servicio educativo eligen principalmente por calidad antes que, por precio, esto porque la Educación es un bien superior. En el Perú, la educación virtual todavía no se ha masificado, salvo en estos tiempos por el efecto de la Covid – 19.
6. Los compradores pueden amenazar con integrarse hacia atrás en el sector: Los compradores tienen un poder bajo, porque los proveedores solo brindan una parte del servicio, ya sea como

docentes o proveedores de activos intangibles, los clientes buscan servicios más desarrollados y completos.

La calificación promedio obtenida es de 3.1 (ver Tabla 11), lo que se considera como una calificación media. Esto implica que los clientes tienen un impacto importante en la oferta del sector educativo virtual.

Poder de negociación: Importante .

Tabla 11*Poder de negociación de los consumidores.*

Poder de negociación de los compradores	Peso	Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto	Total	Calificación
Volúmenes de venta y nivel de inversión	20.0%					5	5	1.0
Nivel de inversión de los compradores	20.0%				4		4	0.8
Productos son homogéneos o indiferenciados	20.0%				4		4	0.8
Reducidos costes cambiantes	13.0%	1					1	0.1
Compradores obtienen bajos beneficios	2.0%				4		4	0.1
Compradores pueden amenazar con integrarse hacia atrás.	12.0%		2				2	0.2
	87%							
	Promedio				3.1			
	Calificación: 1 muy bajo - 5 muy alto				Media			

Fuente: Tomado de Porter (2008)

2.2.4. Amenaza de entrada de productos sustitutos.

Un producto o servicio sustituto es aquel que puede satisfacer la misma necesidad que otro. De esta forma, a ojos del consumidor, el bien sustituto puede reemplazar la función de otro, sean o no similares en cuanto a sus características o precio (Roldán, 2017). Así mismo Roldán (2017) menciona que “los bienes sustitutos compiten entre sí tratando de capturar las preferencias del consumidor”.

Teniendo en cuenta lo citado anteriormente, los servicios sustitutos vienen a ser los centros educativos de nivel inicial particulares presenciales ya que satisfacen la misma necesidad de educación completa básica regular que tienen los padres para con sus menores hijos de 3 y 4 años de edad. En ese sentido se enfatiza que la asistencia a una institución básica regular para niños de esta edad no es obligatoria. Sin embargo, el 70% de padres del Perú envía a sus hijos desde los 3 años de edad a un jardín, ya sea porque ambos padres trabajan o porque sienten que es parte de su responsabilidad como padres enviar a sus niños a los jardines sin tener otra opción.

Así mismo, Roldán (2017) en el blog Economipedia menciona que “Un bien complementario es aquel que se debe utilizar conjuntamente con otro para poder satisfacer la demanda del consumidor”. En ese sentido, el presente proyecto no es una propuesta de jardín complementario, es decir que tiene como objetivo mejorar y potenciar ciertas capacidades y/o habilidades de los niños en determinadas áreas, sino lo que busca el presente proyecto es brindar todos los beneficios de la educación básica regular y no sólo ciertas áreas.

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente mencionamos 3 servicios sustitutos para el presente proyecto:

Sustitutos con educación formal. Instituciones educativas de nivel inicial particular presenciales, a continuación, detalla la información

que brindan los colegios en sus páginas web, dicha información nos permite conocer su propuesta educativa.

a) CEP Franklin Delano Roosevelt (Lima) – NSE A.

Visión general

Brindamos a los estudiantes y padres desde la primera infancia hasta el quinto grado un ambiente cálido y afectuoso en el que pueden asumir los riesgos necesarios para el aprendizaje. Nuestra facultad trabaja en colaboración para planificar experiencias de aprendizaje basadas en la investigación altamente atractivas para nuestros estudiantes. La declaración de misión con visión de futuro de nuestra escuela, junto con nuestros valores fundamentales, guían todo el trabajo que hacemos”. (Franklin Delano Roosevelt, 2021)

La metodología de aprendizaje

El aprendizaje en la primera infancia y la escuela primaria implica el desarrollo de comprensiones conceptuales, conocimientos, habilidades, actitudes y oportunidades para la acción. Una variedad de estrategias que incluyen prácticas basadas en la investigación están diseñadas para ayudar a fortalecer las experiencias de aprendizaje de los estudiantes.

Objetivos

Los objetivos de aprendizaje académico, físico y social están alineados con los estándares adoptados por FDR que incluyen los Estándares Básicos Comunes de EE. UU. En Matemáticas y Artes del Lenguaje Inglés y el Programa Oficial Peruano (OPP). Enfatizamos el autorreflexión del estudiante, la evaluación del aprendizaje y el establecimiento de metas para apoyar a todos los estudiantes a medida que se convierten en aprendices independientes. Nuestro objetivo es proporcionar a nuestros estudiantes un entorno de apoyo que los desarrolle a su máximo potencial y los prepare para la participación activa como

ciudadanos del mundo. (Franklin Delano Rossvelt, 2021)

b) CEP La casa amarilla (Lima) – NSE B.

Propósito

Concebimos nuestras escuelas como lugares para la creación de cultura. Por eso investigamos nuestras formas de estar juntos, la naturaleza de nuestro entorno, el vecindario y sus posibilidades y cómo nuestra identidad se transforma. Nuestras escuelas son lugares de exploración, juego y diseño, donde ensayamos, proyectamos e imaginamos la sociedad que anhelamos. (La casa amarilla , 2021)

Aprendizaje

En La Casa Amarilla el aprendizaje se entiende como un proceso constructivo original, dinámico y creativo que ocurre cuando el ser humano interactúa con su medio ambiente. Para esto, las maestras, crean experiencias de aprendizaje donde los niños puedan enfrentarse a retos cognitivamente desafiantes y donde, en grupo, puedan tomar riesgos creativos para dar respuesta a los mismos. (La casa amarilla , 2021). Así mismo se menciona que la investigación y la cotidianidad es un punto que enfatizan en su proceso de aprendizaje.

Objetivos

Visión: Ser un referente educativo que inspire a otros y trabaje a puertas abiertas para mejorar la educación inicial del Perú y lograr que todas las escuelas sean lugares para la creación de cultura.

Misión: Somos una comunidad educativa creadora de cultura, un gran laboratorio donde niños y adultos investigamos y diseñamos el mundo que imaginamos.

c) IEP Innova School (Lima) – NSE C+, D+

Propósito

Nuestra metodología ha sido diseñada junto a la Universidad de Berkeley en Estados Unidos con el fin de guiar a nuestros estudiantes para que disfruten de la investigación, desarrollen la autonomía y estimulen su creatividad a través de trabajos individuales y grupales. (Innova School, 2021)

Así mismo mencionan que su propuesta educativa se enfoca en la construcción de aprendizajes, autonomía, líderes con valores, desarrollo integral y trabajo en equipo.

Aprendizaje

Aprendizaje basado en el estudiante: Nuestros estudiantes son el centro del aprendizaje ya que todas las actividades educativas han sido diseñadas para que descubran, experimenten y creen, acompañados por las profesoras y así, contribuir a su bienestar social y emocional. (Innova School, 2021)

Objetivos

En Innova Schools estamos comprometidos en transformar la educación de miles de niños en el Perú.

Junto a nuestros profesores y equipo directivo, acompañamos a cada uno de nuestros estudiantes para desarrollar sus habilidades y las competencias que les permita desenvolverse en cualquier desafío dentro y fuera del aula.

d) IEP Claretiano (Lima) – NSE C+, D+

Propósito

Blindar un servicio educativo de excelencia, sustentado en valores éticos, con el propósito de contribuir al desarrollo integral de nuestros alumnos.

Fundamentamos nuestro accionar en una formación católica,

eficaz y eficiente y satisfacemos las necesidades y expectativas de los padres de familia y apoderados, mediante el trabajo de nuestro personal docente y administrativo, comprometido con la mejora continua de los procesos de nuestro sistema de Gestión de la Calidad Educativa.

Precio:

Mensualidad: 450

La IEP Claretiano tiene una propuesta educativa en formación de valores a través de una labor de acompañamiento y orientación educativa y espiritual de nuestros/as alumnos/as.

Nuestra propuesta educativa institucional procura perfilar a un/a educando/a con capacidades intelectivas y volitivas de inherente desarrollo personal de superación continua y de habilidades sociales en favor de la convivencia mutua y cultura de paz, sustentada en una educación para la vivencia de valores que afirmen y fortalezcan su convicción de servicio hacia los demás desde una visión humana y cristiana.

En la Tabla 12, se muestra el comparativo de las ventajas y desventajas entre los colegios mencionados líneas arriba tomando en cuenta el presente proyecto para determinar la amenaza que supondrían los sustitutos para el presente proyecto. Así mismo, esta evaluación nos permitirá determinar las variables a potenciar para no vernos afectados por los sustitutos dado su gran poder de atracción.

Tabla 12

Matriz de servicios sustitutos.

Atributos	Unidad de medida	CEP Roosevelt	Puntaje	CEP La casa amarilla	Puntaje	CEP Innova School	Puntaje	CEP Claretiano	Puntaje	Amenaza para el proyecto	Puntaje
Infraestructura educativa											
Infraestructura educativa	m2	93059	5	SD			SD	SD		A1	5
N° de locales	Unidad	1	5	4	5	63	5	2	5		
Instalaciones diseñada para niños, libre de riesgos	Unidad	1	5	1	5	63	3	1	5	A2	5
Ambiente seguro para niños, libre de riesgos	Unidad	1	5	1	5						
Prestigio											
Tiempo de funcionamiento	Años	75	5	15	4	16	4	87	5	A3	5
Prestigio	Nivel	Alto	5	Alto	3	Medio	5	Medio	5	A4	5
Aprendizaje											
Escuela Internacional Independiente	Unidad	1	5	0	0	0	0	0	0		
Programa de Ingles	Unidad	1	5	1	3	1	2	1	5		
Enfoque en el aprendizaje, vida integral y creación de solu	Unidad	1	5	1	5	1	4	1	5		
Experiencia de aprendizaje basada en la investigación	Unidad	1	5	1	5	1	5	1	5		
Areas: Matemática, artes, español, educación física y edu	Unidad	1	5	1	5	1	5	1	5		
Programa de actividades Extracurriculares	Unidad	1	5	1	5	0	0	1	5		
Atletismo (academia Cóndor)	Unidad	1	5	0	0	0	0	0	0		
Fomento de la mentalidad de crecimiento	Unidad	1	5	1	5	1	5	1	3		
Fomento de la curiosidad intelectual	Unidad	1	5	1	5	1	5	1	5		
Programa para identificar problemas en la Escuela	Unidad	1	5	1	5	1	5	1	5		
Programa de apoyo estudiantil para mejorar su potencial	Unidad	1	5	SD	SD	1	5	1	5		
Diseño académico con estándares internacionales	Unidad	1	5	1	4	1	4	1	5		
Programa de autorreflexión del estudiante	Unidad	1	5	1	4	1	5	1	5		
Acreditación educativa nacional	Unidad	1	5	1	5	1	5	1	5	A5	5

Padres y docentes											
Fomento de la colaboración entre estudiantes y adultos	Porcentaje	1	5	1	5	1	5	1	5		
Participación activa de los padres	Porcentaje	1	5	1	5	1	5	1	5		
Educación a padres para apoyar el teleaprendizaje de sus hijos	Porcentaje	1	5	1	4	1	5	1	5		
Rotación de docentes	Nivel	Bajo	5	Bajo	2	Medio	3	SD	0		
Preparación de docentes	Valoración	Excelente	5	Muy bueno	4	Muy bueno	4	Muy bueno	4	A6	4
Tecnologías											
Uso de tecnologías del aprendizaje	Unidad	1	5	1	5	1	5	1	5		
Estudiantes											
Alumnos por aula	Unidad	14	5	14	4	20	3	20	3		
Porcentaje de estudiantes internacionales	Porcentaje	44%	5	SD	SD	SD	SD	SD	SD		
Porcentaje de estudiantes nacionales	Porcentaje	56%	5	SD	SD	SD	SD	SD	SD		
Biblioteca											
Biblioteca	Unidad	40000	5	1	4	1	5	1	5	A7	5
Turnos											
Turnos	Turno	Mañana	3	Mañana	3	Mañana	3	Mañana	3		
Socialización											
Programa de interacción comunitaria	Unidad	1	5	1	5	1	5	1	5	A8	3
Pensiones											
Monto de pensión mensual después del covid 19	S/.	5190		790		378		740			
Monto de pensión mensual antes del covid 19	S/.	4966		1050		540		1140			
¿Los precios dependen de la zona?	Si/No	No		Si		Si		Si			

Fuente: Elaboración propia.

Como se muestra en la Tabla 12, las amenazas para el presente proyecto en cuanto a los jardines presenciales particulares son:

A1. Infraestructura educativa: Las aulas promueven el aprendizaje de los estudiantes. Cada uno de los espacios deben ser amplios y acogedores para promover calma y tranquilidad, y así brindarles confianza y seguridad en cada actividad que desarrollen (Innova School, 2021)

A2. Instalaciones diseñadas para niños: La Casa Amarilla (2021) menciona sobre sus instalaciones lo siguiente:

- Las aulas son amplias e iluminadas, diseñadas con áreas de interés en construcción, hogar, papel, juegos tranquilos, lectura, juegos de la vida práctica, y composición.
- La cocina es el corazón de nuestras escuelas donde los niños y las niñas, junto con la cocinera, preparan los alimentos nutritivos del día a día.
- El comedor es el lugar donde nos reunimos para aprender sobre la importancia de comer saludable. Diariamente se encuentran grupos de niños cocinando, escribiendo el menú, poniendo la mesa, entre otras actividades.
- Los ateliers son laboratorios donde los niños trabajan con lenguajes expresivos como la pintura, arcilla, acuarelas, collage, entre otros.
- El patio un lugar de juego libre en movimiento y experimentación con agua y arena.

A3. Tiempo de funcionamiento: El tiempo de funcionamiento de estos colegios supera los 10 años de antigüedad, lo que se considera como una fortaleza.

A4. Prestigio. El prestigio de estos colegios viene directamente relacionado con la antigüedad del mismo, lo cual es una fortaleza adicional.

A5. Acreditación educativa nacional: Los colegios Roosevelt, Innova School y el Claretiano han logrado las acreditaciones ante el

SINEACE. Sin embargo, cabe indicar que las acreditaciones en el Perú son opcionales.

- A6. Preparación de docentes. La preparación de los docentes es un criterio de evaluación para la acreditación institucional, por lo que también se convierte en una fortaleza de estos colegios.
- A7. Biblioteca. Esta amenaza también es un factor importante de estos colegios, porque se entiende que haber logrado la acreditación institucional, cumple con el mínimo exigible por la entidad reguladora.
- A8. Socialización. Existen en estos colegios programas extracurriculares y curriculares que alientan y desarrollan la socialización.

Lo más resaltante en este tipo de colegios de alto nivel es la infraestructura apropiada en su mayor expresión para niños de la primera infancia y la preparación de primera de los docentes a cargo que incluyen capacitaciones constantes, seminarios, viajes internacionales vivenciales, crecimiento continuo, requisitos rigurosos para la enseñanza a los niños de primera infancia.

Educación no formal de educación complementaria

A continuación, se detalla la información del principal centro educativo que se considera como una competencia formal. Se detalla la información que se considera en sus páginas web, lo cual nos dan una pauta sobre las características de las mismas:

La casa del árbol

La propuesta educativa está centrada en enamorar al estudiante del aprendizaje.

Queremos que todos amen aprender. En la Casa del Árbol buscamos enamorar a nuestros pupilos del aprendizaje. Creemos firmemente que una buena predisposición hacia el aprendizaje dará muy buenos frutos hacia el futuro.

¿Quiénes somos?

La Casa del Árbol es una organización que busca innovar en la intersección de la educación, la tecnología y la libertad. Creemos que la educación y sobretodo el aprendizaje no deben limitarse al formato escolarizado y que los beneficios de la educación no-formal virtual pueden lograr una mejor sociedad y mejores personas. Buscamos que nuestros pupilos se enamoren del aprendizaje.

Servicios:

Jardín de infantes de 3 AÑOS

Mediante un acompañamiento constante y asegurándonos de que las sesiones sean personalizadas, buscamos lograr que:

- Pupilos seguros y con confianza en sí mismos.
- Participen libre y activamente.
- Logren triunfos pequeños y claros.
- Adquieran autonomía.
- Crezca el vínculo padre/madre - hijo/hija
 - Jardín de infantes de 4 y 5 años

Mediante un acompañamiento constante y asegurándonos de que las sesiones sean personalizadas, buscamos lograr:

- Pupilos con seguridad y confianza al momento de dar sus opiniones.
- Brindar retos controlados que fomenten el amor por el aprendizaje.
- Aprender a transmitir aprendizajes.
- Otros
 - Primeros exploradores
 - Colonos del aprendizaje
 - Catalizadores de impacto
 - Aventureros de vida

Talleres

Pintura, canto, manualidades, dibujo mi mundo, mini chef, repostería, números de bolsillo, experimentos de ciencia, mi primer cortometraje, youtuber de impacto, yo tengo un súper poder, juegos teatrales.

Inversión:

S/ 80.00 por taller

S/ 250.00 por 4 talleres

S/ 450 por 8 talleres

(La casa del árbol, 2021)

Análisis de la casa del árbol

La amenaza de productos sustitutos es importante si: 1. Hay reemplazos directos a su producto / servicio, 2. Productos sustitutos tienen un alto grado de innovación, 3. Hay propensión de sus clientes para cambiar su oferta de sustitutos, 4. El cambio en el costo de los clientes a sustituir es baja, 5. El precio de los productos de sustitución es menor que su producto o servicio, 6. La calidad de los productos de sustitución es mayor que la calidad de su producto o servicio.

A continuación, se presentan los aspectos a analizar para determinar la amenaza de productos sustitutos.

1. Hay reemplazos directos a su producto / servicio: Si existen como la Casa Amarilla y el jardín de la amistad (jardines presenciales). Poder: Alto.
2. Productos sustitutos tienen un alto grado de innovación: Si, se han especializado en la educación inicial de niños de 3 a 5 años. Poder: Alto.
3. Hay propensión de sus clientes para cambiar su oferta de sustitutos: Si, existe una empresa que ofrezca mejores servicios, ciertamente si se generarán cambios. Poder: Alto.
4. El cambio en el costo de los clientes al sustituir: Sucede que si los padres de familia cambian de empresa será por un mejor

servicio. La educación es un bien superior, es decir, los padres de familia están dispuestos a pagar un precio adicional por recibir un mejor servicio. Poder: Alto.

5. El precio de los productos de sustitución es menor que su producto o servicio: No, son servicios con precios más altos. Poder: Bajo.
6. La calidad de los productos de sustitución es mayor que la calidad de su producto o servicio. Más que calidad, lo que cuenta en este aspecto es la experiencia de los sustitutos en el sector educativo. Poder: Medio.

Después de evaluar todas las variables mencionadas, el ingreso de productos sustitutos tiene como calificación promedio una intensidad alta (ver Tabla 22)

Tabla 13*Factores determinantes del poder de negociación de los sustitutos.*

Poder de negociación de productos sustitutos	Peso	Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto	Total	Calificación
Hay reemplazos directos a su producto / servicio.	30%				4		4	1.2
Productos sustitutos tienen un alto grado de innovación.	25%				4		4	1.0
Hay propensión de sus clientes para cambiar su oferta de sustitutos.	15%				4		4	0.6
Cambio en el costo de los clientes a sustituir.	15%				4		4	0.6
El precio de los productos de sustitución es menor que su producto o servicio.	5%		2				2	0.1
La calidad de los productos de sustitución es mayor que la calidad de su producto o servicio.	10%				3		3	0.3
	100%							
Promedio					3.8			
Calificación: 1 muy bajo - 5 muy alto					Alta			

Fuente: Tomado de Porter (2008)

Como resultado del análisis de los factores determinantes del poder de negociación de los sustitutos, se ha obtenido una calificación de 1.96, por lo que, esta fuerza tiene una calificación de Medio, esto porque existen muchas iniciativas empresariales que apuntan al sector educativo en base al mejor uso de las Tics.

2.2.5. Rivalidad entre competidores.

Con esta quinta fuerza se completó el análisis del sector industrial, la competencia. Se analizó si es que había otras empresas que ofrecían un servicio similar, y se hizo un análisis de los principales competidores por medio de la matriz del perfil competitivo.

En la tabla 14, se presenta la identificación de las fuerzas de los competidores teniendo en cuenta los criterios de fuerza, valoración y sustento.

En la tabla 15, se presenta el resumen de las características de los competidores tanto como: los nuevos competidores, sustitutos y competidores actuales.

Tabla 14*Identificación de las fuerzas.*

Fuerza Amenaza	Valoración	Sustento
Rivalidad Interna	3.2	Se ha identificado 3 competidores bien posicionado (La Casa Amarilla, La casa de la amistad e Innova School). Es un mercado en maduración. El impacto es medio.
Empresas Entrantes	3.4	Se han identificado posibles competidores (Jardines presenciales con modalidad remota), toda vez que dependerá de la propuesta de valor del servicio a brindar, la evolución de la pandemia actual y de la maduración de este mercado. El impacto es alto.
Servicios Sustitutos	3.8	Se determinó que en el sector de educación virtual los padres valoran mucho la calidad, por lo que los jardines presenciales serán nuestros mayores competidores. El Impacto es alto.
Proveedores con poder	3.0	Los proveedores son los mismos para todas las empresas y mantienen precios estándar. Por lo que el impacto es Medio.
Clientes con Poder	3.1	Los clientes son bien exigentes, a partir de la mala experiencia que han tenido sus hijos en tiempos de pandemia. Por lo que el impacto todavía es medio.

Fuente: Tomado de Porter (2008)

Tabla 15*Resumen de competidores.*

<i>Nuevos competidores</i>		<i>Sus titulos</i>
<i>Jardines presenciales particulares con modalidad remota (Educación formal)</i>	<i>Jardines presenciales particulares (Educación formal)</i>	<i>Institucion Educativa particular (Educación complementaria no formal)</i>
La casa Amarilla (Perú)	La casa Amarilla (Perú)	La casa del árbol (complementario)
Innova Schools (Perú)	Innova Schools (Perú)	Predea (complementario)
El jardín de la amistad (Perú)	El jardín de la amistad (Perú)	Mad Lovers (complementario)
		Talleres Independientes con clases remotas
	<i>Competidores actuales</i>	
	Jardines presenciales particulares con modalidad remota (Educación formal)	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 16

Beneficios frente a la competencia.

Centros educativos	Clase síncrona	Clase asincrónica	Aula virtual personalizada	Acompañante para el proceso de teleaprendizaje: Robot Educativo	Apps líderes y emergentes	Apps propias y licencias	Kit Phaway: (Tableta digitalizada + libro digital + Robot Phaway)	Clases gamificadas con uso de aplicativos	Talleres extracurriculares de socialización y psicomotricidad	Certificación internacional	Metodologías múltiples	Tutor en línea 24/7	Desarrollo de habilidades digitales.	Educación moderna	Desarrollo de habilidades para puestos laborales que aún no	Puntaje	
<i>Nuevos competidores</i>	Phaway (alternativo)	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60	
	Jardines presenciales particulares con modalidad remota (Educación formal)																
	La casa Amarilla (Perú)	4	4	0	0	2	2	0	2	2	4	3	4	2	2	2	33
	Innova Schools (Perú)	4	4	0	0	2	2	0	2	2	4	2	4	2	2	2	32
	El jardín de la amistad (Perú)	4	4	0	0	2	2	0	2	2	0	3	4	2	2	2	29
	Jardines presenciales particulares (Educación formal)																
	La casa Amarilla (Perú)	4	4	0	0	2	2	0	2	2	4	3	4	2	2	2	33
	Innova Schools (Perú)	4	4	0	0	2	2	0	2	2	4	2	4	2	2	2	32
	El jardín de la amistad (Perú)	4	4	0	0	2	2	0	2	2	0	3	4	2	2	2	29
	Institución Educativa particular (Educación complementaria no formal)																
<i>Sustitutos</i>	La casa del árbol (complementario)	4	4	0	0	2	2	2	3	2	4	4	4	2	2	2	37
	Prendeá (complementario)	4	4	0	0	2	2	2	3	2	0	3	4	2	2	2	32
	Mad Lovers (complementario)	4	4	0	0	2	2	2	3	2	0	3	4	2	2	2	32
	Talleres Independientes con clases remotas	4	4	0	0	1	2	0	3	2	0	2	0	2	2	2	24

Fuente: Elaboración propia.

2.3. Matriz de perfil competitivo

A continuación, en la Tabla 25, se presenta la Matriz de Perfil Competitivo, la cual, según Coronel (2020) es una herramienta que permite ayudar a ver las áreas que deben de mejorar o superar a la competencia; permite valorar el grado de fortaleza o debilidad de la competencia; y, contribuir a medir que tan importante es un factor clave para lograr el éxito de la empresa en el sector donde se desarrolla sus actividades. Para la construcción de dicha matriz hemos considerado a nuestros principales competidores “La casa Amarilla”, “El jardín de la amistad” y Innova Schools” que vienen a ser empresas que actualmente están brindando servicios virtuales.

Con respecto a los factores claves de éxito, se han considerado: Segmento de Clientes, que viene a ser el segmento demográfico al cual atiende la empresa. El Problema Identificado, por el cual se califica si las empresas competidoras han identificado adecuadamente la demanda insatisfecha en el usuario de los jardines virtuales. La Solución al Problema, viene a determinar si la respuesta de la empresa responde apropiadamente al problema identificado. Propuesta de valor, viene a determinar si el factor diferencial tiene las características bien definidas, diferenciadas e innovador. Canales, que viene a ser si las formas de llevar a los clientes y usuarios son adecuadas. Finalmente, el Modelo de Negocio, que está determinada por la forma de generar ingresos a partir de los servicios ofrecidos.

Tabla 17

Matriz de perfil competitivo.

Competidores		Phaway		La Casa Amarilla		Innova School		El Jardín de la Amistad	
Factore Claves de Éxito	Peso	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
	(0,00-1,00)			(1-4)	(P X Cal.)	(1-4)	(P X Cal.)	(1-4)	(P X Cal.)
Propuesta de Valor	0.30	4.00	1.20	3	0.90	2	0.60	2	0.60
Segmento de clientes	0.20	4.00	0.80	4	0.80	3	0.60	2	0.40
Problema	0.15	4.00	0.60	4	0.60	2	0.30	2	0.30
Solución	0.15	4.00	0.60	3	0.45	3	0.45	3	0.45
Canales	0.10	4.00	0.40	4	0.40	4	0.40	4	0.40
Modelo de negocios	0.10	4.00	0.40	3	0.30	3	0.30	3	0.30
TOTAL...	1.00		4.00		3.45		2.65		2.45

PUNTAJE

Phaway	4.00
La Casa Amarilla	3.45
Innova School	2.65
El Jardín de la Amistad	2.45

CALIFICACION

- 1= Debilidad mayor
- 2= Debilidad menor
- 3= Fuerza menor
- 4= Fuerza mayor

Fuente: Elaboración propia.

Como observamos en la Tabla 17, después de haber realizado la evaluación de los factores de éxito y comparándolo, la empresa “La Casa del Amarilla” obtiene 3.45 de puntaje, por lo que se convierte en el Competidor más fuerte en términos competitivos. En segundo lugar, se ubica “Innova School” con 2.65 puntos y “El Jardín de la Amistad” con 2.45 puntos.

2.4. Análisis del entorno

A. Análisis político.

En este apartado, se muestran las políticas públicas que incentivan la creación de empresas con base tecnológica. Esto es importante porque la iniciativa empresarial que se presenta mediante este plan de negocio está siendo auspiciada por Wichay, la Incubadora de Empresas de la Universidad Continental, por lo que es importante mostrar el contexto político sobre el cual se desarrolla este proyecto. El Gobierno Peruano, a través del Ministerio de la Producción creó en el año 2014 el Programa Nacional de Innovación para la Competitividad y Productividad (INNOVATE PERÚ) del Ministerio de la Producción, el cual es una Unidad Ejecutora del Ministerio de la Producción, con autonomía económica, administrativa, financiera y técnica.

El programa busca incrementar la productividad empresarial a través del fortalecimiento de los actores del ecosistema de la innovación (empresas, emprendedores y entidades de soporte) y facilitar la interrelación entre ellos.

De acuerdo con INNOVATE PERU (2020), éste tiene como objetivos específicos: Incrementar la innovación en los procesos productivos empresariales, impulsar el emprendimiento innovador y facilitar la absorción y adaptación de tecnologías para las empresas.

Se sabe que a través de INNOVATE PERU (2019) del Ministerio de la Producción - PRODUCE, se han generado programas de apoyo e incentivo para la creación de nuevas empresas, las que van

orientadas a la creación de Startups.

Entre los programas que desarrolla INNOVATE PERU (2020) se pueden mencionar:

- a. “Incubadoras 2.0” tiene como objetivo promover el despegue comercial de emprendimientos dinámicos a través del fortalecimiento de organizaciones de apoyo al emprendimiento especializadas en la prestación de servicios de incubación y/o aceleración, destinados a aumentar sus ventas, generar empleo de calidad, promover la internacionalización y lograr canalizar inversión privada en forma de capital semilla, ángel o de capital de riesgo hacia los emprendedores
- b. “Capital Semilla emprendimientos dinámicos”, cofinancia, con Recursos No Reembolsables (RNR) de hasta S/. 150,000, proyectos de hasta 18 meses para el despegue comercial de empresas en edad temprana con potencial de alto impacto, para el cofinanciamiento de proyectos de despegue comercial basados en modelos de negocio, productos, procesos, servicios o formas de comercialización innovadoras.
- c. “Capital Semilla emprendimientos innovadores”, cofinancia, con Recursos No Reembolsables (RNR) de hasta S/ 50,000, proyectos de hasta 12 meses para el cofinanciamiento de proyectos de validación de modelos de negocio innovadores o basados en innovaciones de producto, proceso, servicio o forma de comercialización.
- d. “Emprendimientos dinámicos de alto impacto”. Financia, con Recursos No Reembolsables (RNR) de hasta S/. 137,000, proyectos de hasta 18 meses para el despegue comercial de empresas en edad temprana (entre 1 y 5 años de actividad) con potencial de crecimiento dinámico y alto impacto, y que cuenten con productos, procesos, servicios o formas de comercialización innovadoras

- e. “Concurso de empresas de alto impacto”. Cofinancia, con Recursos No Reembolsables (RNR) de hasta S/ 500,000, proyectos de hasta 18 meses para facilitar el despegue comercial de soluciones tecnológicas en ámbitos en los cuales no existen, o son estos sustancialmente mejores a soluciones disponibles en el país, con potencial de internacionalización y que provoquen un impacto positivo a nivel económico, social y/o medioambiental.

De la revisión de los aspectos políticos sobre la creación de empresas con base tecnológica, se observa que, sí existe apoyo desde el gobierno a través de INNOVATE PERÚ del Ministerio de la Producción. Es preciso resaltar, que la oportunidad que se está aprovechando en este aspecto es que Wichay es la incubadora de empresas que pertenece a la Universidad Continental y es financiado por INNOVATE PERÚ.

B. Análisis económico.

Con respecto al segmento económico, antes de la Covid-19, la economía peruana ha experimentado una disminución de las tasas de crecimientos del PBI, lo cual se agudizará en el 2020. El desempeño de la economía peruana se observa en la Figura 6.



Figura 6. Tasa de crecimiento anual del PBI real, 2018-2019

Fuente: Tomado de INEI (2019)

Por otro lado, de acuerdo con el Banco Mundial (2020) y el Marco Macroeconómico Multianual (2020) se prevé una caída del PBI en el 2020 del rango del 12%. Esto afectará enormemente la capacidad adquisitiva de las familias, pues se prevé una disminución importante del consumo y gasto de las familias (Banco Mundial, 2020). Esto impactará en todos los sectores económicos, incluido el sector Educación. Estas proyecciones se muestran en la Figura 7.

Demanda interna y PBI (Var. % real anual)

	Estructura % del PBI 2019	2020	2021	Promedio 2022-2024
I. Demanda interna¹	98,6	-12,8	9,6	4,6
1. Gasto privado	83,8	-15,1	9,1	5,0
a. Consumo privado	65,7	-9,6	6,5	4,3
b. Inversión privada	18,0	-34,2	22,0	7,8
2. Gasto público	16,0	0,0	10,6	2,3
a. Consumo público	11,4	6,1	7,1	1,8
b. Inversión pública	4,6	-15,5	21,7	3,7
II. Demanda externa neta				
1. Exportaciones²	23,9	-16,2	15,6	4,7
a. Tradicionales	14,6	-14,3	15,4	3,3
b. No tradicionales	6,0	-12,2	11,8	7,3
2. Importaciones²	22,5	-19,9	14,5	5,1
III. PBI	100,0	-12,0	10,0	4,5

PBI por sectores (Var. % real anual)

	Peso del año base 2007	2020	2021	Promedio 2022-2024
Agropecuario	6,0	2,2	4,5	4,0
Agrícola	3,8	3,0	4,9	4,1
Pecuario	2,2	1,2	4,0	4,0
Pesca	0,7	4,6	10,4	2,4
Minería e hidrocarburos	14,4	-10,8	14,4	3,3
Minería metálica	12,1	-10,9	15,1	3,8
Hidrocarburos	2,2	-10,2	10,0	0,0
Manufactura	16,5	-13,3	13,3	5,4
Primaria	4,1	0,4	13,4	4,7
No primaria	12,4	-18,2	13,2	5,7
Electricidad y agua	1,7	-7,2	6,2	4,5
Construcción	5,1	-23,2	22,0	6,4
Comercio	10,2	-20,7	12,0	4,4
Servicios	37,1	-9,9	7,2	4,5
PBI	100,0	-12,0	10,0	4,5
PBI primario	25,2	-5,6	11,4	3,7
PBI no primario³	66,5	-13,7	9,7	4,8

Figura 7. Evolución de la Demanda interna y el PBI

Fuente: Tomado del MEF (2020). Marco Macroeconómico Multianual 2021-2024

De acuerdo con las proyecciones económicas del MEF (2020) la economía peruana se recuperará hacia el 2022, por lo que se prevé que la Demanda Interna se oriente hacia los productos básicos. En este caso, el Sector Educación es considerado básico, por lo que, se estima que el impacto en este sector será significativo, lo cual es un aliciente para el proyecto que se está implementando.

C. Análisis cultural.

El aspecto cultural que tendrá impacto sobre el Proyecto de inversión sobre un Jardín Inicial Virtual está relacionado a los estilos de vida y su impacto a la hora de definir el público objetivo de este proyecto. Según Arellano (2018) existen 6 estilos de vida en los peruanos, lo cual determina los usos, costumbres y preferencias de los consumidores. Estos estilos de vida son: afortunados, progresistas, modernos, sofisticados, formalistas, conservadores y austeros. Teniendo en cuenta los estilos de vida, se menciona que para nuestro proyecto los usuarios vienen a ser niños de 3 a 5 años, que tienen padres (clientes) que tienen estilos de vida: afortunados, progresistas y modernos. Adicionalmente, se puede mencionar que los usuarios de este proyecto vienen a ser los niños que nacieron a partir del 2010 y son denominados generación Alpha. (Arellano, 2018)

Por otro lado, es importante destacar lo que indica Gonzales (2020) que la educación virtual en educación inicial colisiona con los estilos de vida de los padres de familia, quienes en situaciones normales matriculan a sus hijos en jardines iniciales presenciales, no solo para que aprendan, sino también como una especie de “guardería”. En ese sentido, la estrategia de comunicación que se debe de implementar hacia los clientes tiene que satisfacer dichos usos y costumbres de los padres de familia.

D. Análisis tecnológico.

Para describir el impacto del segmento tecnológico en este proyecto,

se tiene que describir las Tics que facilite la implementación del Jardín Inicial virtual. En ese sentido, de acuerdo con Invierte.pe del Ministerio de Economía y Finanzas (2020), quienes evalúan los 2 indicadores sobre las brechas digitales en todas las ciudades del Perú se tiene que el 100% de las ciudades en el Perú, ya sea a nivel distrital o provincial no tienen condiciones adecuadas para ser consideradas ciudades digitales. De acuerdo a la información existente a la fecha sobre brecha en infraestructura tecnológica en el Perú, se tiene que no existen condiciones tecnológicas adecuadas que beneficie a las empresas peruanas que apuesten por servicios tecnológicos.

Ese deficiente acceso a las Tics, indica que no se brinda adecuados servicios en Telefonía celular, acceso a internet y televisión de cable. Este es uno de los desafíos que se tiene en el Perú, la mejora de los servicios tecnológicos. Esta mejora impactará directamente en la mejora de la educación virtual y permitirá el acceso a dichos servicios de las personas más vulnerables.

Por otro lado, es importante destacar que de acuerdo con el INEI (2020) existe una brecha digital significativa en el Perú. Por ejemplo, solo el 39.3% de los hogares urbanos en el Perú tiene acceso a Internet, en cambio, en la zona rural solo el 4.8% de los hogares tiene internet. Este es una de las grandes dificultades que enfrenta el proyecto que se está implementando, es por ello, que en la fase inicial se brindará el servicio solo a familias de la zona urbana, toda vez que la propuesta es un Jardín Inicial virtual.

E. Análisis legal.

El segmento legal, está referido a todo el cúmulo de leyes que favorecen o perjudican la supervivencia de las empresas, en general y de las pequeñas y microempresas existentes en el Perú. De acuerdo con la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT (2020) existen leyes a favor de las Micro y pequeñas

empresas como son:

- Ley N° 28015 - Publicada el 03 de julio de 2003
Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.
- Decreto Supremo N° 009-2003-TR - Publicado el 09 de septiembre de 2003. Aprueban Reglamento de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.
- Decreto Legislativo N° 1086 - Publicado el 28 de junio de 2008. Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.
- Decreto Supremo N° 007-2008-TR - Publicado el 30 de septiembre de 2008
Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE.
- Decreto Supremo N° 008-2008-TR - Publicado el 30 de septiembre de 2008
Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente – Reglamento de la Ley MYPE.

Por otro lado, para la implementación de una institución educativa inicial privada se tiene como parámetros las siguientes leyes:

1. Ley N° 28044, Ley General de Educación
2. Ley N° 26549, Ley de los Centros Educativos Privados
3. DL N° 882, Ley de Promoción de la Inversión en la Educación

A los parámetros mencionados líneas arriba, el MINEDU (2011) elaboró el “Reglamento de las Instituciones Privadas de Educación Básica y Educación Técnica Productiva”, de acuerdo con este reglamento toda implementación o creación de una institución educativa del nivel básico se tiene que realizar de acuerdo a las pautas contenidas en el mismo. De acuerdo con el análisis del aspecto legal, podemos concluir que, si existe oportunidades para la creación de un jardín inicial virtual, sin embargo, este es un proceso burocrático que podría ser mejorado.

Capítulo III

Estudio de Mercado

Para definir el concepto de Mercado, recurrimos a la definición que realiza Parkin, Esquivel & Avalos (2015) quienes afirman que es “un lugar donde la gente compra y vende bienes y servicios” (p.44) afirma adicionalmente que mercado es “cualquier arreglo que permite a los compradores y vendedores obtener información y llevar a cabo negocios entre ellos” (p.44). en ese sentido para el plan de negocios que se implementará el Jardín Inicial Virtual Alternativo se constituye como la Oferta y los padres de familia con niños de 3 a 4 años se constituyen como la demanda. El bien o servicio por comercializar vienen a ser los servicios educativos del nivel inicial.

3.1. Selección del segmento de mercado

En este acápite se detallan los criterios de segmentación para el proyecto, los cuales se seleccionarán en función a la propuesta de valor y las características del servicio a ofrecer. En la Tabla 18 mostramos los criterios de segmentación seleccionados, los resultados de fuente secundaria de cada uno de los criterios y la fuente de obtención de estos.

Tabla 18

Criterios de segmentación.

Criterios de segmentación	%	Total	Fuentes
Niños de 3 a 4 años del Perú	3.88%	1 282 199	INEI, Censo de población, vivienda y hogares 2017
Niños matriculados en el nivel inicial	89.99%	1 153 851	ESCALE - Unidad de Estadística Educativa del MINEDU, 2019
Niños matriculados en jardín inicial privado	27.53%	317 655	ESCALE - Unidad de Estadística Educativa del MINEDU, 2019
Niños con padres sofisticadas, progresistas y modernas	56%	177 887	Estilo de vida por ciudades - Arellano de marketing, 2015
Target		177 887	

Fuente: Tomado de INEI (2017), ESCALE (2019) y Arellano Marketing (2015)

De acuerdo con la Tabla 18, el target para el proyecto es 177 887 niños que tienen entre 3 a 4 años de edad, están matriculados en jardines iniciales privados y tienen padres de familia con estilos de vida sofisticados, progresistas y modernos.

Siendo necesario conocer las necesidades de nuestro público objetivo acerca del servicio que ofreceremos, se tiene que realizar una encuesta a dicho público.

El objetivo de dicha encuesta es consultar sobre la intención de uso o compra de los servicios a ofrecer.

3.2. Investigación cuantitativa

3.2.1. Proceso de muestreo.

Teniendo en cuenta la población objetivo que es igual a 177 887 niños, se observa que la población es Finita, porque es mayor a 30,000 datos estadísticos (Carhuallanqui, 2011). En virtud de ello la formula estadística que se aplicará será la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 * P * Q}{e^2}$$

Las variables que se considera para calcular la muestra estadística son: “n” es la muestra estadística para calcular, “p” es la Probabilidad de éxito, “q” es la probabilidad de fracaso, “Z” es el nivel de confianza y “e” es el error máximo. Los valores que consideraremos para cada una de las variables del proyecto son: Para el Nivel de Confianza se considerará el 95%, el cual tiene un valor de 1.96; el error máximo de la muestra que se considerará es del 0.05%; la probabilidad de éxito que se tomará es del 86%, el cual se toma como referencia el estudio de Chacón (2020) en el cual demostró que el éxito de la educación digital en niños de preescolar (inicial) es del 86%; y, la probabilidad de fracaso será el 14%. El resumen de las variables y valores de la muestra estadística se muestra en la Tabla 19.

Tabla 19

Valores de las variables de la muestra estadística.

Variable	Descripción	Valor
Z	Nivel de confianza	1.96
P	Probabilidad de éxito	0.86
Q	Probabilidad de fracas	0.14
E	Error máximo de la muestra	0.05

Fuente: Elaboración propia.

Teniendo los valores de cada una de las variables, se procede a calcular el número de encuestas a realizar

$$n = \frac{Z^2 * P * Q}{e^2} = \frac{1.96^2 * 0.86 * 0.14}{0.05^2} = 185 \text{ encuestados}$$

Del cálculo realizado, la muestra resultante es de 185, por lo que, la cantidad de encuestas realizadas fueron de 185 niños de 3 a 5 años, que están matriculados en jardines iniciales privados del Perú y cuentan con padres de familia con estilos de vida sofisticados, progresistas y modernos.

3.2.2. Diseño de instrumento.

Con el objetivo de conocer la intención de compra del servicio a ofrecer se plantea un instrumento para padres del nivel inicial, el cual servirá para encuestar a la muestra determinada en el acápite anterior, el cual se encuentra en el Anexo 1.

3.2.3. Análisis y procesamiento de datos del instrumento aplicado a padres de familia.

A continuación, mostramos los resultados de la encuesta aplicada a los padres de familia.

Ficha técnica:

Público objetivo: Padres entre 25 a 40 años

Lugar de residencia : Perú: Ciudades de Arequipa, Chiclayo, Cuzco, Huancayo, Pucallpa y Trujillo (en todos los casos, los padres residen en las zonas urbanas de las ciudades)

Periodo de la encuesta: 01 al 13 de junio del 2020

Tipo de encuesta: Virtual (Google forms)

Número de encuestados: 186 padres de familia

1. ¿Tiene usted hijos que están bajo su cuidado

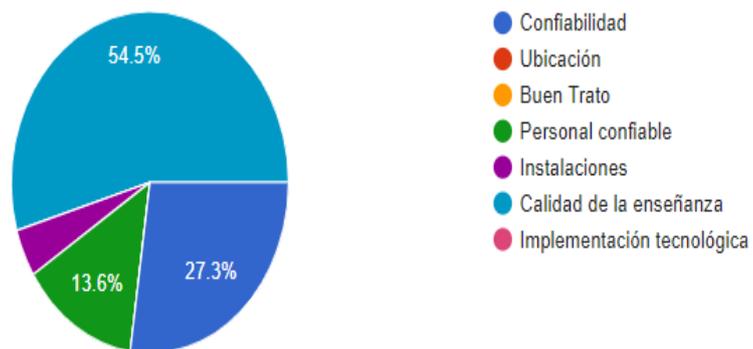


Figura 8. Pregunta 1.

Fuente: Elaboración propia

2. ¿Entre que edades se encuentra su hijo?

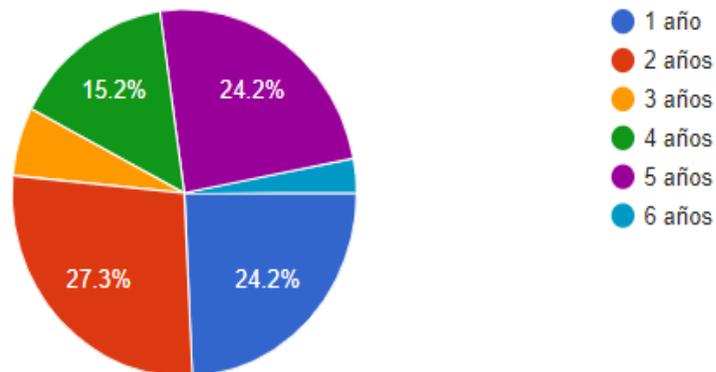


Figura 9. Pregunta 2. El 45.5 % del total de encuestados tiene hijos que tiene entre 3 a 5 años, quienes vienen a ser nuestros clientes potenciales.

Fuente: Elaboración propia

3. ¿Actualmente tienen hijos matriculados en algún Jardín de Nivel Inicial?

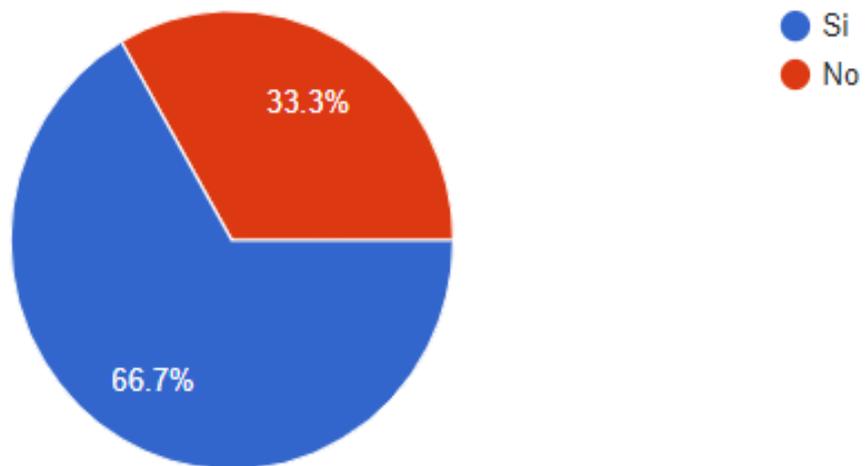


Figura 10. Pregunta 3. El 66.7% de los encuestados tienen hijos matriculados en el Jardín inicial clientes potenciales.

Fuente: Elaboración propia

De la pregunta 4 a la 14: respuestas de aquellos que si tienen hijos matriculados en el nivel inicial.

4. El Jardín de nivel inicial al cual está matriculad su hijo es:

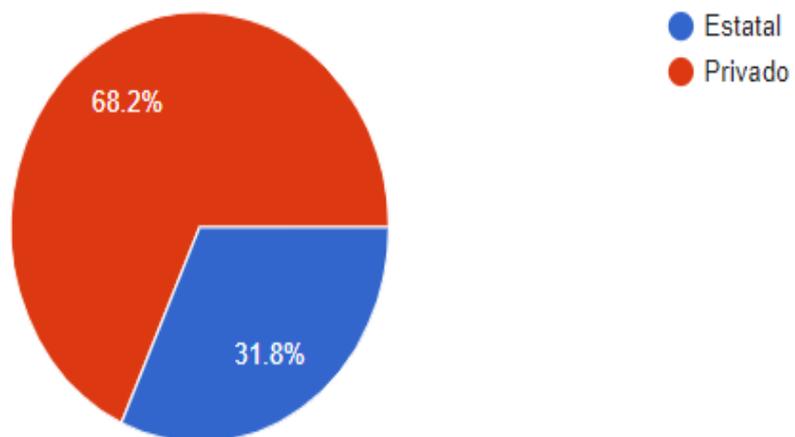


Figura 11. Pregunta 4. El 68.2% de los encuestados tiene a sus hijos matriculados en jardines iniciales privados, la diferencia los tiene en jardines estatales.

Fuente: Elaboración propia

5. Al momento de elegir un Jardín de nivel inicial para sus hijos, ¿Qué aspectos tendría en cuenta?

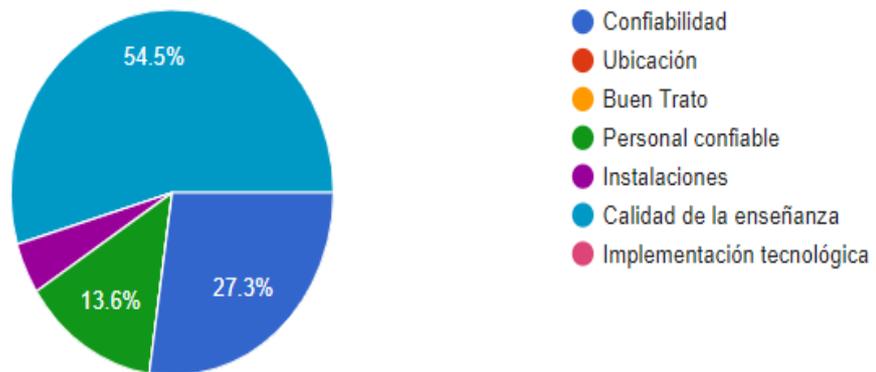


Figura 12. Pregunta 11. El 54.5% de los encuestados indica que el principal aspecto que debería brindar un Jardín Inicial sería la “Calidad de la enseñanza” y el 27.3% menciona la “Confiabilidad”.

Fuente: Elaboración propia

6. ¿Conoce el modelo educativo que utiliza el Jardín de Nivel Inicial para el aprendizaje de su hijo (a) actualmente?

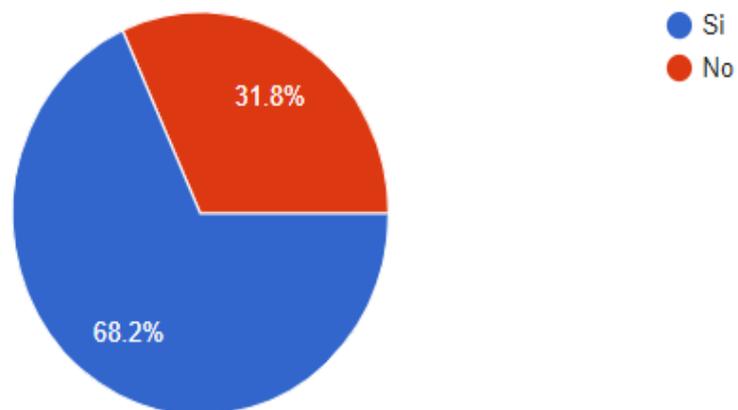


Figura 13. Pregunta 6. El 68.2% de los encuestados indican conocer el modelo educativo del jardín de nivel inicial en el que se encuentra su menor hijo.

Fuente: Elaboración propia

7. Si Usted pudiera elegir la ubicación del Jardín de Nivel Inicial. ¿cuál de las siguientes alternativas preferiría?

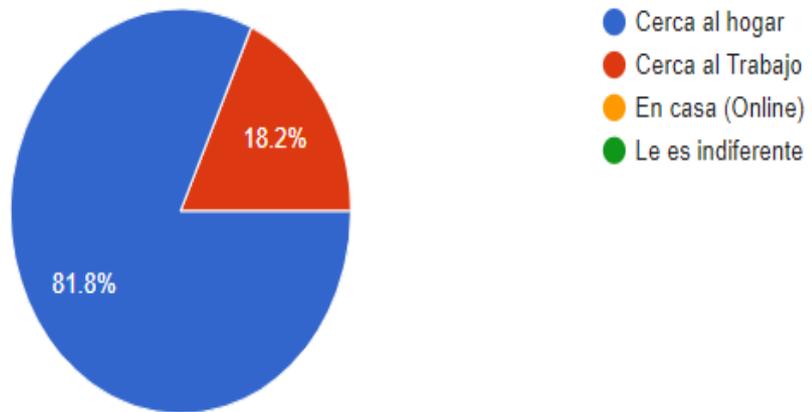


Figura 14. Pregunta 7. El 81.8% de los encuestados preferiría que el Jardín de Nivel inicial para su hijo se ubique cerca al hogar.

Fuente: Elaboración propia

8. Sino eligió la modalidad On Line. ¿Por qué no adquiriría el servicio?



Figura 15. Pregunta 8. Las principales razones por las que no elegiría el servicio de jardín inicial online, es Desconfianza en un 36.4% y el 18.2% por la Baja Calidad.

Fuente: Elaboración propia

9. ¿Cuenta con alguien que cuide de sus hijos mientras trabaja?

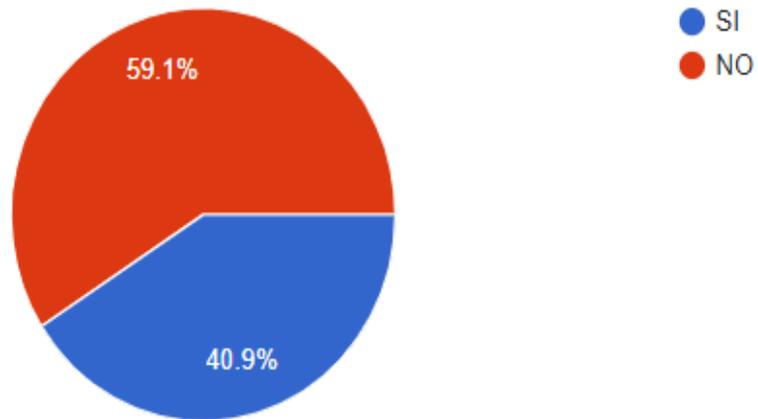


Figura 16. Pregunta 9. El 59.1% de los encuestados refiere que no tiene con quién dejar a sus hijos en casa, mientras trabaja presencialmente.

Fuente: Elaboración propia

10. ¿Se siente satisfecho con la educación que ofrece el Jardín de Nivel Inicial en el que se encuentra su hijo actualmente?

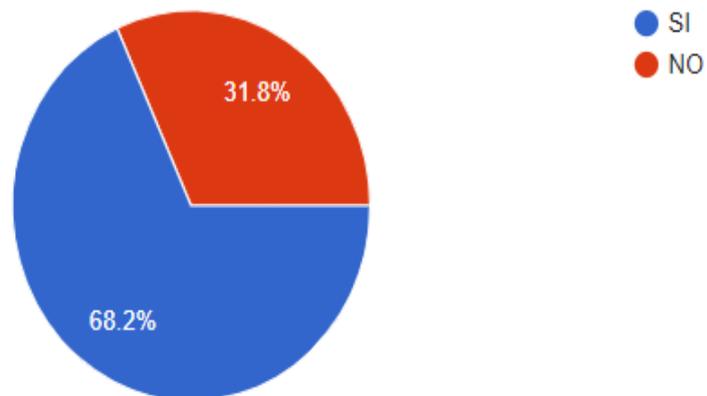


Figura 17. Pregunta 10. El 68.2% de los encuestados refiere que se encuentra satisfecho con la educación que recibe su hijo actualmente.

Fuente: Elaboración propia

11. Matricularía en un Jardín de nivel inicial online, que brinde el servicio actualizado y adecuado al Siglo XXI en base a estándares internacionales, de acuerdo a las normas del Ministerio de Educación del Perú y que aproveche herramientas tecnológicas. ¿utilizaría este servicio?

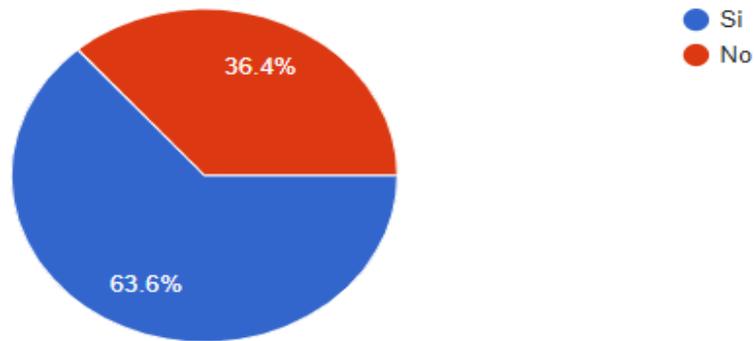


Figura 18. Pregunta 11. El 63.6% de los encuestados aceptaría nuestra propuesta de jardín inicial virtual.

Fuente: Elaboración propia

12. Si respondí "No" en la pregunta anterior. ¿Por qué?
- Avances tecnológicos
 - Los niños que se encuentran en edades de 3 a 5 años no cuentan con la capacidad de concentración en sistemas virtuales, ya que se cansan con rapidez.
 - Porque considero que siendo de manera virtual debe estar alguien con ella durante toda la clase y después, y eso limitaría a los padres a continuar con sus actividades como trabajo, por ejemplo.
 - Por ahora, el problema es que no podemos dedicarnos al pequeño en un horario fijo. Ambos padres tenemos teletrabajo. El niño todavía tiene 2 años.
 - En educación inicial la enseñanza tiene que ser muy personalizada porque los niños están en crecimiento.
 - Por qué no todos los padres están todo el día con sus hijos y el Perú todavía no está preparado para estás

clases virtuales por la que haya bajo calidad de enseñanza.

- En la pregunta 14 pone el precio que no es otra cosa que aprovecharse de la situación y no en favor de la educación, existe el plan de S/. 50.00 a más y porque ponen S/.100.00 por eso la educación esta como esta.
- No es recomendable.
- Si en caso fuera No la respuesta, sería por el costo.
- Por el costo que tendría y por qué los niños no socializan con otros de su edad.

13. ¿De los siguientes rangos de manejo de grupos; seleccione el que usted considera más adecuado para la educación personalizada de su hijo?

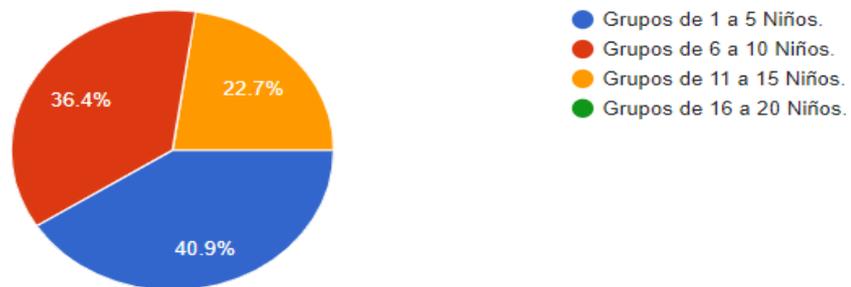


Figura 19. Pregunta 13. El 40.9% de los encuestados refiere que el número ideal de niños para un trabajo especializado es de 1 a 5 niños.

Fuente: Elaboración propia

14. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por el servicio?

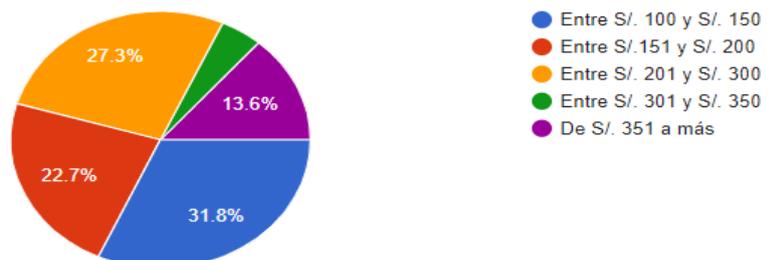


Figura 20. Pregunta 14. El 31.8% refiere que pagaría entre S/. 100.00 a S/. 150.00 y en segundo lugar S/. entre S/. 201.00 y S/. 300.00.

Fuente: Elaboración propia

De las preguntas 15 a la 20, se muestran las respuestas de aquellos que no tienen hijos matriculados en el nivel inicial actualmente.

15. ¿Matricularía en un Jardín de nivel inicial online, que brinde el servicio actualizado y adecuado al Siglo XXI en base a estándares internacionales, de acuerdo a las normas del Ministerio de Educación del Perú y que aproveche las herramientas tecnológicas? ¿utilizaría este servicio?

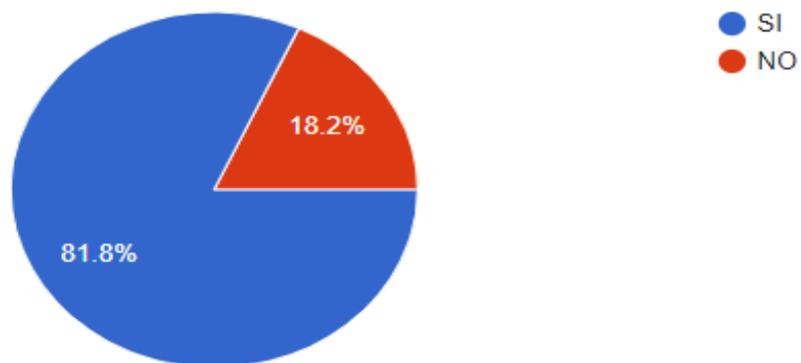


Figura 21. Pregunta 15. El 81,8% de los padres que todavía no tienen hijos matriculados en el nivel inicial, si aceptarían nuestro proyecto educativo.

Fuente: Elaboración propia

16. ¿De los siguientes rangos de manejo de grupos; seleccione el que usted considera más adecuado para la educación personalizada de su hijo?

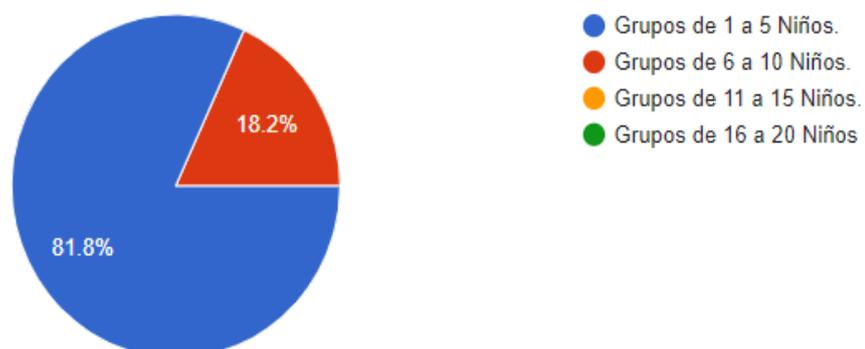


Figura 22. Pregunta 16. El 81,8% de los padres que todavía no tienen hijos matriculados en el nivel inicial, si aceptarían nuestro proyecto educativo.

Fuente: Elaboración propia

17. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por el servicio?

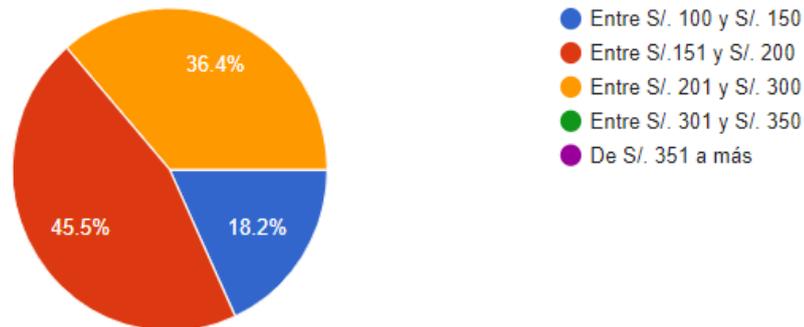


Figura 23. Pregunta 17. El 45.5% de los padres que todavía no tienen hijos matriculados en el nivel inicial están dispuestos a pagar por el servicio.

Fuente: Elaboración propia

3.2.4. Conclusiones y recomendaciones de la encuesta a padres de familia

- Aceptación de la propuesta educativa:

El 63.6% de los padres de familia encuestados aceptan nuestra propuesta de Jardín Inicial Virtual, toda vez que brindará un servicio actualizado y adecuado al Siglo XXI, en base a estándares internacionales, de acuerdo a las normas del Ministerio de Educación del Perú y que aprovechen las herramientas tecnológicas. Así mismo, el 81,8% de los padres que todavía no tienen hijos matriculados en el nivel inicial, si aceptarían nuestro proyecto educativo bajo las mismas condiciones.

Recomendaciones

El proyecto a implementar brindará un servicio actualizado y adecuado al Siglo XXI, en base a estándares internacionales, de acuerdo a las normas del Ministerio de Educación del Perú y que aprovechen las herramientas tecnológicas.

- Principal aspecto a tener en cuenta

El 54.5% de los encuestados indica que el principal aspecto que

debería brindar un Jardín Inicial sería la “Calidad de la enseñanza” y el 27.3% menciona la “Confiabilidad”.

Recomendaciones

El proyecto a implementar al estar desarrollado en base a estándares internacionales y de acuerdo al Ministerio de Educación evidenciará los aspectos más importantes para los padres que es la calidad de la enseñanza y la confiabilidad.

- Ubicación

El 81.8% de los encuestados preferiría que el Jardín de Nivel inicial para su hijo se ubique cerca al hogar.

Recomendaciones

El proyecto al ser de la modalidad virtual, no tiene necesidad que los padres y los niños se desplacen a otros lugares.

- Porcentaje de satisfacción con la educación presencial

El 68.2% de los encuestados refiere que se encuentra satisfecho con la educación que recibe su hijo actualmente y el 31.8% no se encuentra satisfecho.

Recomendaciones

El proyecto está desarrollado para satisfacer las necesidades de educación de calidad de los padres de familia.

- Número de niños por aula

El 40.9% de los encuestados refiere que el número ideal de niños para un trabajo especializado es de 1 a 5 niños.

Recomendaciones

El presente proyecto tendrá salones con un tamaño de grupos de máximo 10 niños.

- Disposición de pago
El 31.8% refiere que pagaría entre S/. 100 00 a S/. 150.00 y en segundo lugar S/. entre S/. 201.00 y S/. 300.00.

Recomendaciones

Para fijar el precio del presente proyecto se desarrollará la estrategia de buen valor tomando en cuenta el precio de la competencia y la disposición de compra a cada nivel de precio. Se tomará en cuenta los rangos de pagos resultado de esta encuesta.

- Razones por las que no elegiría la modalidad online
Las principales razones por las que no elegiría el servicio de jardín inicial online, es la desconfianza en un 36.4% y el 18.2% por la Baja Calidad.

Así mismo, los padres que no elegirían ésta modalidad mencionan que no sería adecuada por las razones siguientes: los niños se cansan con rapidez, falta de concentración de los niños, falta de socialización, la enseñanza debe ser personalizada a esa edad, más trabajo para los padres, no hay quien cuide a los niños, el Perú no está preparado para la enseñanza virtual, eso conlleva a la baja calidad.

Recomendaciones

De acuerdo a los resultados de esta pregunta, los servicios que se implementarán en el proyecto contendrá un Programa Extracurricular de Socialización el cual permitirá a los niños, así como, el Robot Phaway que es un elemento que ayudará al niño en todo el proceso de teleaprendizaje.

Diseño de instrumento para profesores del nivel inicial

Se consideró importante realizar una encuesta a profesoras de educación inicial, porque era necesario conocer el punto de vista de ellas, de tal manera, que nos sirva de insumo en el análisis cualitativo. El número de encuestas realizadas fueron 33 docentes de educación inicial de instituciones privadas. En el Anexo 2, se muestra el instrumento para encuestar a docentes del nivel inicial.

3.2.5. Análisis y procesamiento de datos de los instrumentos aplicados a profesores del nivel inicial

A continuación, se presenta los resultados del instrumento aplicada a docentes del nivel inicial.

1. ¿Cuántos años de experiencia laboral tiene en el nivel inicial?

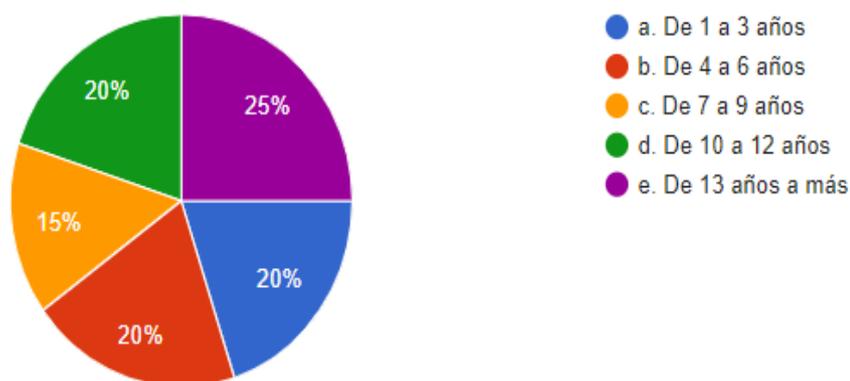


Figura 24. Pregunta 1. El 60% de los docentes tiene experiencia mayor a 7 años en el nivel inicial.

Fuente: Elaboración propia

2. Su centro laboral actual es:

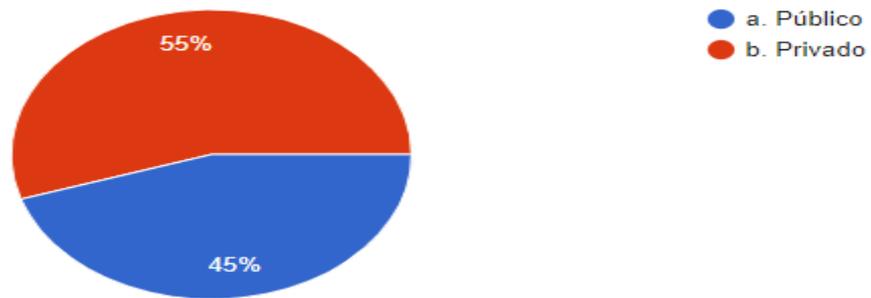


Figura 25. Pregunta 2. El 55% de los docentes labora en un centro de educación inicial particular.

Fuente: Elaboración propia

3. Actualmente es responsable de la enseñanza de niños de:

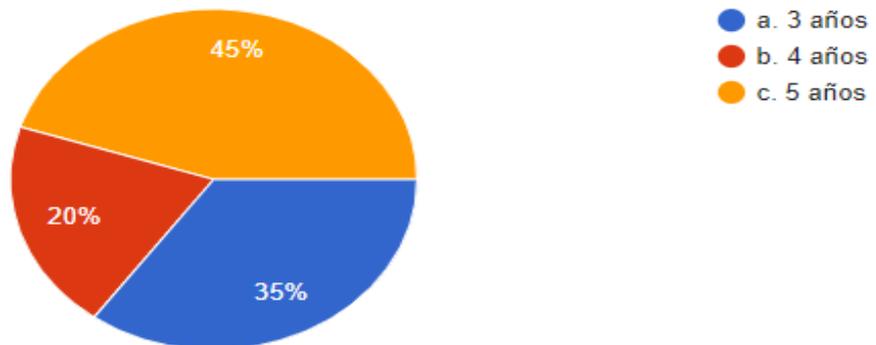


Figura 26. Pregunta 3. El 55% de los docentes son responsables de la enseñanza de niños de 3 y 4 años de edad.

Fuente: Elaboración propia

4. ¿Usó en sus clases algún software, aplicación educativa o programa digital el 2019?

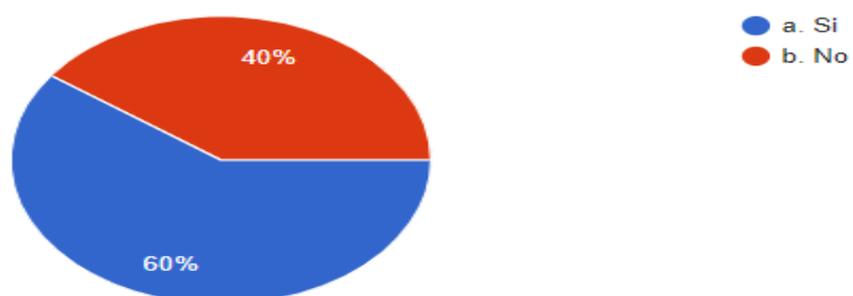


Figura 27. Pregunta 4. El 60% de los docentes utilizó algún software, aplicación educativa o programa digital el 2019.

Fuente: Elaboración propia

Los que no usaron en sus clases algún software, aplicación educativa o programa digital el 2019.

5. ¿Cree Usted que la Educación Inicial podría desarrollarse totalmente en la modalidad virtual?

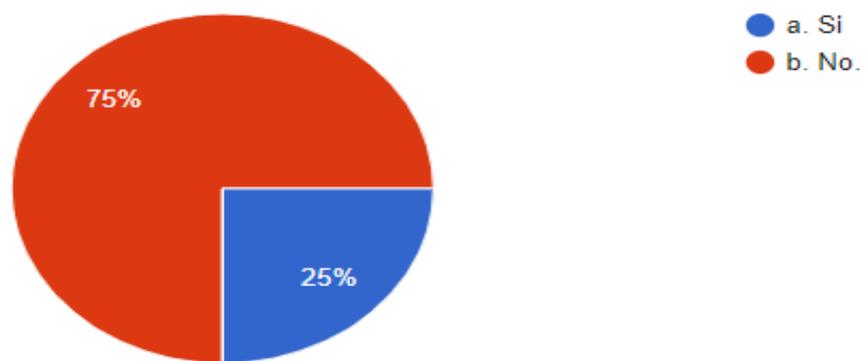


Figura 28. Pregunta 5. El 75% de los docentes de educación inicial no cree que la educación inicial pueda desarrollarse totalmente en la modalidad virtual.

Fuente: Elaboración propia

6. ¿Podría mencionar el nombre del Software, Aplicación educativa o programa digital que usó en sus clases el año 2019?

- Presentaciones en PowePoint, Youtube Video, Y juegos de aprendizaje básico
- Historias de mi Perú
- WORD, EXCEL, COREL DRAW, A TUBE CATCHER, ADOBE AUDICCIÓN, POWER POINT, WINZIP
- EXCEL, WORD, POWER POINT.
- WhatsApp - página del colegio
- El facebook
- Educaperu
- videos educativos
- Sianet
- Zoom

7. ¿Cree Usted que la Educación Inicial podría desarrollarse totalmente en la modalidad virtual?

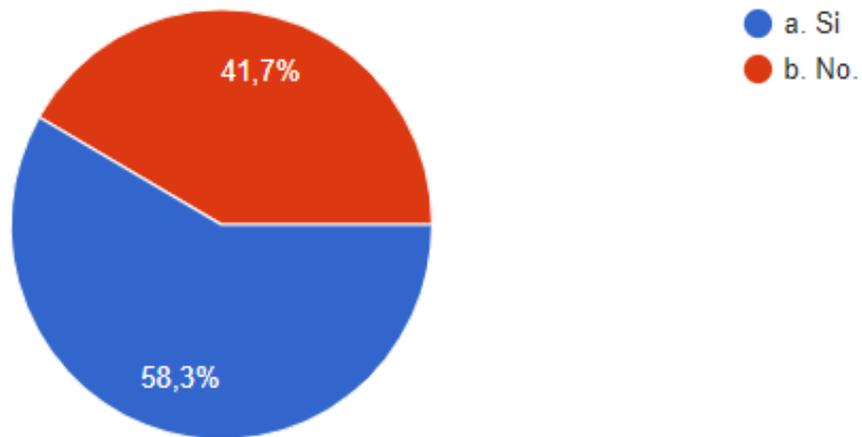


Figura 29. Pregunta 6. El 58.3% de los docentes de educación inicial creen que la educación inicial puede desarrollarse totalmente en la modalidad virtual.

Fuente: Elaboración propia

Si respondió que no cree que la educación inicial podría desarrollarse totalmente en la modalidad virtual.

8. ¿Cuán preparada se siente Usted, si tendría que ofrecer sus servicios en la modalidad virtual?

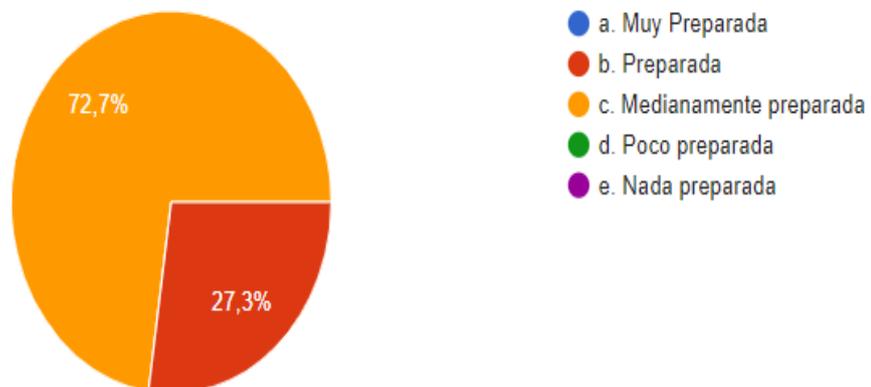


Figura 30. Pregunta 7. El 72.7% de los docentes del nivel inicial se siente medianamente preparada para ofrecer sus servicios en la modalidad virtual.

Fuente: Elaboración propia

9. ¿Cuán de acuerdo estaría Usted con la apertura de un Jardín Inicial Virtual?

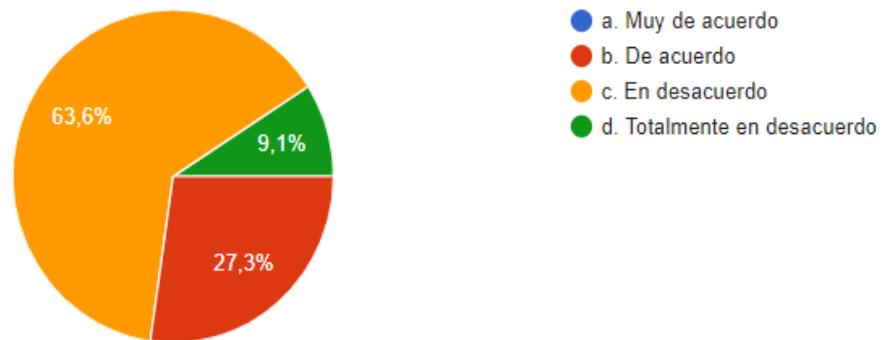


Figura 31. Pregunta 8. El 63.6% de los docentes de educación inicial están en desacuerdo con la apertura de un jardín inicial virtual

Fuente: Elaboración propia

Si respondió que si cree que la educación inicial podría desarrollarse totalmente en la modalidad virtual

10. Si es "Sí", ¿cuál o cuáles serían las ventajas?

- La ventaja principal es que los niños puedan tener una mayor concentración debido a que no contarán distracciones como la inquietud de otros compañeros, la inquietud de no estar con los familiares, etc. y que la educación será con la contribución de los familiares o apoderados, quienes podrán estar constantemente viendo su progreso bajo una supervisión del contenido y el avance planificado.
- Que el niño empiece a ser más autónomos, tolerantes, más comunicativos.
- Mas compromiso de los padres hacia sus hijos pequeños.
- La cercanía e interacciones responsables con los padres, quienes podrán involucrarse empáticamente con el trabajo docente; trabajando como si los padres estuvieran en clase, que de forma presencial no se lograría.

- Programas novedosos que generan interés y despiertan la curiosidad del niño.
- Mas concentración en nuestros niños, desarrollar otras habilidades.
- El uso de las TICs en los niños que es parte del enfoque transversal.
- Los niños interactúan con la tecnología.

11. ¿Cuán preparada se siente Usted, si tendría que ofrecer sus servicios en la modalidad virtual?

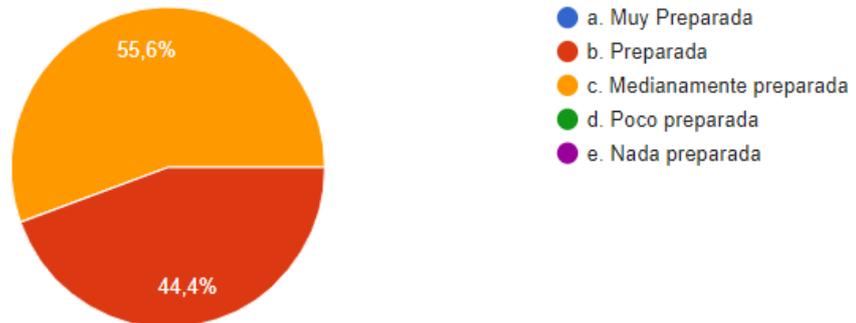


Figura 32. Pregunta 9. El 55.5% de los docentes de educación inicial se sienten medianamente preparadas para ofrecer sus servicios en la modalidad virtual.

Fuente: Elaboración propia

12. ¿Cuán de acuerdo estaría Usted con la apertura de un Jardín Inicial Virtual?

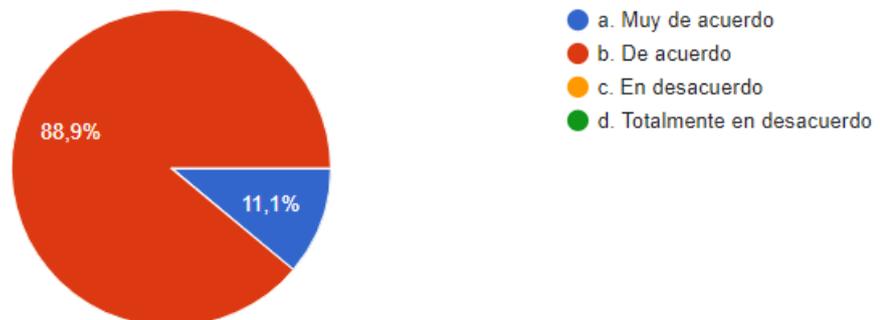


Figura 33. Pregunta 10. El 88.9% de los docentes de nivel inicial están de acuerdo en la apertura de un jardín inicial virtual.

Fuente: Elaboración propia

3.2.6. Conclusiones y recomendaciones de la encuesta aplicada a profesores del nivel inicial.

A. Profesores que están de acuerdo con esta modalidad.

- Uso de softwares, aplicación o programas digitales

El 60% de los docentes utilizó algún software, aplicación educativa o programa digital el 2019. Y de éstos sólo el 58.3% creen que la educación inicial puede desarrollarse totalmente en la modalidad virtual.

Recomendaciones

El proyecto prevé que todos los servicios educativos serán en la modalidad virtual, por lo que, los profesores a quienes se seleccione recibirán capacitaciones previas en el uso de plataformas digitales.

- ¿Qué necesitan los niños de éstos tiempos?

Aquellos que están de acuerdo con una institución educativa inicial totalmente virtual, indican que los niños de estos tiempos necesitan este tipo de servicios. Sin embargo, recomiendan que existan procesos claros de socialización, que es según ellos, uno de los objetivos de la educación inicial.

Recomendaciones

El proyecto educativo contemplará un Programa Extracurricular de Socialización, con lo cual se responderá a la inquietud de las respuestas de la pregunta.

- ¿Por qué sería una ventaja?

- La ventaja principal es que los niños puedan tener una mayor concentración debido a que no contarán distracciones como la inquietud de otros compañeros, la inquietud de no estar con los familiares, etc. y que la educación será con la contribución de los familiares o apoderados, quienes podrán estar constantemente viendo su

progreso bajo una supervisión del contenido y el avance planificado.

- Que el niño empiece a ser más autónomos, tolerantes, más comunicativos.
- Mas compromiso de los padres hacia sus hijos pequeños.
- La cercanía e interacciones responsables con los padres, quienes podrán involucrarse empáticamente con el trabajo docente; trabajando como si los padres estuvieran en clase, que de forma presencial no se lograría.
- Programas novedosos que generan interés y despiertan la curiosidad del niño.
- Mas concentración en nuestros niños, desarrollar otras habilidades.
- El uso de las TICs en los niños que es parte del enfoque transversal.
- Los niños interactúan con la tecnología.

Recomendaciones

Las ventajas que refieren los profesores en esta pregunta concuerdan con la propuesta de servicios educativos que se ofrecerá.

B. Docentes que no están de acuerdo con ésta modalidad.

- ¿Los docentes están preparados para esta modalidad virtual?

Sólo el 27.3% se siente preparados y el 72.7% de los docentes del nivel inicial se siente medianamente preparado para ofrecer sus servicios en la modalidad virtual. Evidenciando así una falta de capacitación en cuanto a las nuevas herramientas educativas para preparar a niños del mañana.

Recomendaciones

Los profesores que sean contratados para brindar los servicios educativos serán capacitados en el uso de las plataformas virtuales.

- Razones por las que no están de acuerdo con la modalidad virtual.

Mencionan que la principal razón es que el niño necesita interactuar y socializar con su entorno y los niños de su edad. Esto no podría lograrse con una institución educativa 100% virtual.

Recomendaciones

El proyecto educativo contemplará un Programa Extracurricular de Socialización, con lo cual se responderá a la inquietud de las respuestas de la pregunta.

3.3. Investigación cualitativa

A continuación, se presenta la información de la investigación cualitativa realizada:

3.3.1. Focus group.

Con la intención de validar los resultados de la encuesta realizada, se consideró realizar un Focus group entre los padres de familia de nuestra población objetivo.

Ficha técnica:

- Tema: Focus group sobre la aceptación de un Jardín Inicial Virtual
- Fecha: 20 de Setiembre del 2020
- Moderadora: Katherine Sydnei Busso Buleje
- Objetivo: Determinar los insights de los clientes potenciales del Jardín Inicial Virtual
- Plataforma: ZOOM
- Participantes:
 - Angélica Cáseda Calderón
 - Cinthya Serpa Morales

- Michael Ángel Cárdenas Fernández
- Gustavo Ilich Loayza Acosta
- Marianela Pomasunco Mayta
- José Manuel Manrique Rodríguez
- Michael Caso Tejeda

A. Análisis y procesamiento de datos.

Se presenta los resultados del Focus group realizado:

Katherine Busso: Buenas tardes con todos y bienvenidos, bueno, la idea de la reunión de este focus group es recabar información para poder ver la viabilidad de un proyecto que nosotros queremos lanzar, aparte de ser un trabajo de la maestría que nosotros queremos desarrollar. Se trata de Jardín Inicial virtual 100 por ciento virtual. Si quizás podría funcionar si lo lanzamos al mercado o no, y en torno a ese concepto de jardín inicial virtual vamos a hacerles algunas preguntas.

Pueden responder abiertamente según su experiencia. Toda opinión será bien recibida. La información no es para otros fines sólo para nuestro trabajo de la maestría, como también para nuestro lanzamiento del proyecto. Muchas gracias.

Moderadora: Buenas tardes con todos, vamos a hacerles algunas preguntas y para poner un poco de orden a la intervención de cada uno de Ustedes, yo voy a ir mencionando lo que opinan sobre cierta pregunta y le daré la palabra al siguiente.

Les voy a solicitar, por favor, que cuando nos toque hablar activemos al micrófono y cuando terminamos nuestra participación cortemos el micrófono, por favor.

Entonces empezaría con la primera pregunta.

Moderadora: ¿Cuál es la importancia que le das a la educación inicial? ¿Por qué?

Gustavo Loayza: Buenas tardes. Bueno, yo pienso que la educación inicial es muy importante. Hemos visto, por ejemplo, hay una publicidad de Enfagrow, que es un alimento para niños, y ahí indican que hasta los 6 años todos los niños desarrollan su cerebro, ya que son como pequeñas esponjas y todo lo que hasta los 6 años puedan captar, posteriormente ese es una forma como que se va replicando, se va retornando.

En ese sentido, la educación inicial es un momento en la vida de las personas que es muy importante porque van a marcar el lado cognitivo del conocimiento o humano. Esto va a marcar un derrotero o un camino que se va a definir como muchos psicólogos indican, no solamente su personalidad, van a definir las inteligencias múltiples que ellos pueden puedan desarrollar, así como el lado social que tienen las personas. En ese sentido, entiendo que la educación inicial es muy, muy relevante en estos tiempos.

Cynthia: Hola bueno, un desde la educación inicial hoy en día. En realidad, es muy importante. 1. Por qué hace que los niños se puedan despertar mayores habilidades tanto en las manualidades, de sus destrezas y el poder compartir con otros niños el que no se sientan aislados, que puedan compartir, puedan interactuar con algunos otros niños, ya que, si es que no tienen este tipo de contacto, puede que el niño sea un poco retraído mientras vaya creciendo.

Manuel: Buenas tardes, si me parece que la educación inicial es parte fundamental del crecimiento de nuestros pequeños. Lamentablemente en nuestro país no es tan bueno que digamos por la calidad que ellos mandan en el

tema estatal yo veo que al final, si queremos que nuestros niños mejoren, aprendan más tenemos que ponerlo en un jardín que lamentablemente va a cobrar más por ofrecernos la educación.

Maicol Caso: La educación inicial para mí es la parte fundamental para una persona, para desarrollar su personalidad y sus habilidades. Quizás hoy en día, por la idiosincrasia que vivimos aquí en Huancayo y en el Perú, no es muy valorada.

Angélica: Yo creo que es la base primordial de los niños, ya que mediante... pueden desarrollar sus habilidades y potenciar más básicamente lo que ellos desean hacer.

Marianela: Concerniente a la primera pregunta, yo identifico un problema que a los niños los enviamos ahí por un tema de tiempo como una guardería pero no estamos enfocados a darles quizás iniciativas de aprendizaje entonces la educación inicial siendo tan importante como ya mencionaron los otros participantes debemos focalizar en eso no cualquier iniciativa que tenga relación con el aprendizaje en los primeros años de vida de una persona debe estar focalizados en eso, no solo liberar a los papás pues de liberar de la carga porque trabajan o cosas similares, entonces por ahí el problema que tenemos 1 educación inicial no focalizada para las necesidades reales de los niños y no existe la estimulación como se debería de enfocar

Moderadora: ¿Qué opinas de la educación virtual? ¿Por qué?

Maicol: Bueno, por la situación que estamos viviendo

ahora. El problema es que quizás la educación virtual no está bien implementada. Quizás nosotros apostaríamos por una educación, ya sea inicial, primaria y secundaria, pero virtual, pero que esté bien implementada.

Marianela: La educación virtual está afectando a todos los niveles porque no tenemos toda la implementación como se debería yo he escuché muchas veces que los papás se quejan porque dicen más que nada que la educación inicial los niños cómo podrían estar sentados al frente de una computadora o un televisor por 40 minutos o 1 hora pero si nos damos cuenta nosotros mismos provocamos que si lo hagan, les ponemos dibujos o canciones o lo que sea para que nos dejen un poco de libertad para estar trabajando u otras cosas y entonces pues el problema no es que no puedan interactuar con una pantalla si no que ahora nos estamos dificultando cómo logramos que lo que presentamos en esas imágenes sean representativas y llenas de calidad para que sirvan como aprendizaje significativo. Yo creo que ahí está mal enfocado pero si sirve en la educación a distancia o a través de tecnologías, es más es una realidad ahora, hasta principios de éste año muchos padres de nivel secundario se quejaban y decían los profesores porqué les van a dejar trabajos en el internet y los chicos se quedan pegados ahí, no es que esté mal, sino que estamos mal enfocándolos o mal guiándolos a los muchachos, entonces yo creo que si podemos utilizarlo como una herramienta básica elemental para mejorar los aprendizajes desde los primeros niveles.

Margot: Respecto a la educación virtual en éstas circunstancias en educación inicial, en realidad no resulta muy efectivo porque en la educación inicial las clases son

más dinámicas, necesita de la presencia del instructor o del docente porque los niños necesitan realizar actividades, las clases que se envían normalmente a través de la computadora o un medio virtual, no suplen completamente ésa necesidad, en la mayoría de los casos son los padres de familia quienes tienen que estar realizando las labores y dada la circunstancia y enviar los reportes a los docentes no se cumple plenamente el objetivo de que el niño logre los objetivos, no le veo mucha eficacia de hecho hubo muchos comentarios al respecto de que la educación virtual para la educación inicial no es recomendable

Manuel: Dada la coyuntura en nuestro país no ha agarrado a todos tanto a docentes como a papás fríos porque no estábamos preparados para recibir para dictar también éstas clases, y con el tema de inicial me parece que no iría muy bien porque los niños son un poquito más inquietos como bien lo han mencionado es fácil tenerlos en una TV viendo dibujos o viendo canciones pero es porque les llama más la atención, ver un dibujito conocido que cante que baile le llama más la atención pero tampoco es que les motive a hacer algo más. Entonces en clases a mi parecer el tema virtual en el tema inicial, no sería muy factible puesto que ellos buscan o necesitan más del contacto con el docente que está más especializado en practicar y en enseñar sus clases y también el entorno. De estar en contacto con los otros niños, con los compañeros siempre hace que ellos puedan abrir más sus mentecitas, entender un poco más las palabras que van aprender, hasta la escritura. Pero en el virtual como que perdemos todo eso sobre todo ellos que recién están empezando.

Gustavo: Yo pienso que la pandemia es un tiempo muy

importante que nos está dando la oportunidad de romper ciertos mitos. yo leía por ejemplo que la educación virtual a nivel universitario podría ser a nivel de algunas carreras como la facultad de ciencias de la empresa o administrativas, etc. Decían por ejemplo que sería imposible para el tema por ejemplo de medicina pero después ahora se tiene conocimiento por ejemplo en Israel la carrera de medicina se puede llevar 100% virtual, entonces todo éste tema a mí me ha hecho cambiar de enfoque y también pensar 2 aspectos primero todos sabemos que los niños ahora son muy diferentes a como cuando nosotros éramos niños por algo dicen que ahora los niños digitales y nosotros somos inmigrantes digitales, y si uno observa a nuestros hijos desde que eran pequeñitos ésa facilidad que ellos tienen para interactuar con la computadora o con el celular mismo o con una Tablet es un tema muy impactante para mí, entonces en ése sentido teniendo en cuenta ello pienso que la educación virtual en sí mismo no es buena ni es mala, va depender de las formas de las metodologías probablemente de las aplicaciones que existan hoy en día para que el niño pueda interactuar, yo leía por ejemplo que en jardín las profesoras de inicial deben demostrar que son mucho más interesantes que un celular o que una Tablet porque los niños si no captan la atención de la profesora, si los profesores no son más interesantes que un celular o una Tablet no van a poder hacer, en ése sentido pienso que las tecnologías actualmente que hoy en día existen yo pienso que si deben permitir ése tema, la desventaja en la educación inicial pienso y ya seguramente se darán formas ya que no permite la interacción con otros niños pero todo lo demás yo pienso que si permite la educación virtual menos el tema de la interacción con otros niños, ésa sería

mi opinión gracias.

Cyntia: En realidad no estábamos preparados, como país creo que no estábamos preparados para una educación virtual más que todo en niños, porque en las universidades si se dan las clases virtuales, pero para los niños y más para los pequeñitos

No estábamos preparados, hoy en día como ya todos lo han indicado los niños ya nacen con la tecnología, ellos han nacido ya con la tecnología, entonces es más fácil poderlos adaptar a ellos a la tecnología, pero tenerlo a un niño frente a un televisor e indicarle, tienes que estar en la clase, como decía no uno de, los participantes tienen que ser súper entretenido súper didáctico para que el niño no pierda la atención no pierda el interés y esté concentrado en la clase virtual ya que cuando se dan las clases en un salón de clases de inicial es totalmente distinto, el profesor y la profesora está con el niño, le está indicando le está apoyando, ahora en éste caso tiene que haber papá o mamá o algún familiar directo en casa con el menor cosa que también se les complica bastante porque hoy en día tanto papá como mamá trabajan, entonces tiene sus pros y sus contras no y que si estoy de acuerdo o no con las clases virtuales pues si estoy de acuerdo porque otros países ya lo tienen, y pues aunque no hay mucha interacción con otros niños pero como les decía no tiene sus pro y sus contra la educación inicial virtual, entonces yo si apoyo, no a un 100% pero si apoyo a la educación inicial virtual.

Angélica: Si bien es cierto esto es ahora una tendencia por la cual estamos acortando quizás tiempo estamos realizando negocios de manera online, en el caso de niños

de inicial yo no lo vería tan factible, ya que como mencionaba uno de los que están presentes, se necesita interacción entre niños, y más que nada apoyar las habilidades, yo creo que para que se pueda desarrollar esto tendríamos que estar detrás de nuestros niños para que estén atentos delante de una pantalla y puedan desarrollar sus habilidades, he, en éste caso no iría tanto por ése tema de la educación inicial virtual.

Moderadora ¿Cuánto tiempo consideras que se le debe dedicar como soporte a la educación de su hijo? ¿Cuál es el tiempo ideal?

Angélica: Yo actualmente desarrollo un negocio que es de manera virtual, y me permite estar con mi hija en casa, la mayor parte del tiempo, de todas maneras, yo doy espacio para poder Salir con ella o jugar hacer dinámicas entretenerla ya que está en crecimiento, entonces pues sería la mayor parte del tiempo que yo me dedico a ella.

Cintia: Bueno es éste caso como son pequeños ellos necesitan el mayor tiempo en realidad, más ahora que no tienen interacción con otros niños, si es muy necesario la interacción con el niño con el papá o con la mamá, mediante juegos, éste no se enseñarles algo hacer dinámicas, es bastante difícil bueno yo en mi caso por decir yo trabajo, mi pareja trabaja, entonces no podemos compartir mucho con el pequeño, pero hay casos que si como he escuchado hace un momento que, si algunos tienen un negocio, entonces se dan un espacio no?, y los que tienen que trabajar con un horario establecido si es bastante complicado, pero si es muy importante que el padre interactúe con el menor.

Gustavo: Buenos yo con respecto al tiempo, lo ideal sería que en la educación inicial virtual sea diferente a la

educación virtual presencial, en ése sentido yo pienso que el tema de la virtualidad, el tema online, debería adecuarse en éste caso a los padres ... pongamos uno está cubriendo un horario de oficina de 8 a 6, yo pienso que existe la educación virtual que le llaman blended síncrona y asíncrona por ejemplo que hay una parte presencial y una parte donde tú lo puedes llevar en cualquier momento, si la educación virtual fuera así, así si se adecuaría los tiempos de los padres que trabajamos en un horario fijo no? Yo pienso eso sería la virtud o la ventaja. En cuanto a las horas y por ahí va la pregunta, por ahí yo pienso que será pues 2 o 3 horas mínimas diarias que uno debería dedicarle a sus hijos para reforzar el tema de su aprendizaje.

Manuel: Creo que el tiempo, la dedicación que tengamos con nuestros hijos al final va a ser o debería ser todo lo posible puesto que la mayoría estamos trabajando en un promedio de 8 horas a 10 horas porque ahorita el tema de la cuarentena ya prácticamente está pasando, vamos a normalizar los trabajos, los que somos dependientes lamentablemente tenemos que regirnos a un horario que no siempre se cumple no siempre damos más horas y al final volver a casa para lo poco que nos queda es al final dárselos a ellos no ... anteriormente en las clases para repasar las tareas, será uno dos o tres horas, hasta que ya empiece la noche. Ahora quizás por el tema de que muchos estamos en suspensión temporal o tratando de ser independientes quizás le estamos dando un poco más de horas a ellos porque tenemos la facilidad de estar más cerca pero lamentablemente todo esto se va normalizar, lo veo muy difícil que podamos seguir a veces en éste tema del negocio virtual que no está dando tantos frutos quizás

como otros, pero bueno, pero eso también ya depende, pero bueno por consiguiente sería justo y dable darle la mayor cantidad de horas posibles que contemos cada uno.

Margot: Concerniente a la pregunta tres del tiempo teniendo en cuenta a lo que dijo también ya otro participante, ésta normalidad que conocemos ya va a retornar y por tanto los escasos de tiempo con nuestros hijos también, por tanto, yo creo que darles una hora, hora y media a nuestros niños, pero tiempo de calidad para reforzar el aprendizaje sería lo ideal, teniendo en cuenta que y quizás la diferencia y lo que está rompiendo nuestro paradigma de la educación presencial a la virtual. Porque qué decimos la virtual no funciona porque los niños no tienen conexión con el docente, pero aquí yo creo que debería de asumirse un papel muy importante por parte de los padres y como decía al principio olvidarnos de que los papás dejamos a los niños en el jardín porque no tenemos otro lugar sino asumir la responsabilidad dentro del aprendizaje de nuestros niños y eso lo podemos asumir en una hora, hora y media pero es educación de calidad y para eso los papás también tenemos que aprender lo que se está trabajando no? Juntamente con el docente no hacerle el trabajo de nuestros niños, pero si ser el instrumento que va unir la parte digital con la parte presencial, el otro problema que escuchaba con respecto a las otras preguntas decían que no va haber conexión con los niños, pero por qué no podría, si nosotros nuestros estudiantes los chicos de escuela hasta colegio ya están virtualizados y tienen conexión mediante el internet por qué no tener también una conexión como tal. En mi caso mi bebé tiene un año y 7 meses, tengo un sobrinito de 2 años y 1 mes y los 2 se comunican al lenguaje que puedan mediante los

celulares porque no pueden comunicarse de otra manera sonríen se miran hacen gestos balbucean, pero se comunican y si hay una conexión entonces aquí es romper esquemas, buscar nuevas estrategias que si funcionen y el tiempo no es mucho sino de calidad.

Maicol Caso: Respecto a lo que es el tiempo, claro lo ideal sería el mayor tiempo posible de brindar a nuestros hijos, pero quizás por las obligaciones que tenemos, tanto en el trabajo y también en el hogar yo creería conveniente quizás como dice la anterior compañera, un tiempo de calidad y quizás 1 hora en la mañana y 1 hora en la tarde eso sería quizás lo correcto.

Moderadora: ¿Cuánto creen que están dispuestos a pagar por una educación inicial virtual?

Maicol Caso: Quizás como estamos por la competencia y todo lo que vemos estaría dispuesto a pagar hasta 250 soles.

Moderadora: ¿Y éstos 250 soles que cree que debería contener como servicio?

Maicol: En si lo ideal sería un vínculo tanto maestro y alumno, que sea continuo, así como mandar videos, algunos folletos que los padres puedan leer, darnos información para que nosotros también podamos explicar y complementar la educación a nuestros niños.

Marianela: Respecto al precio, en caso de que se alargue la cuarentena y demore de 2 a tres años ahí tenemos que evaluar algo, nuestros bolsillos van a estar pequeños. Segundo el tiempo, si es una educación a distancia o en éste tema virtual y de 1 hora que yo creo que sería suficiente, 150 o 200, pero si como quizás tomando ejemplo de lo que se tiene en la universidad continental,

con un aula virtual y en distancia si no me equivoco tiene productos donde se exigen productos pero dinámicos, dónde te hacen ver un video y haber que palabra dice, por ejemplo, para un niño hacer previas, guiar a los padre con ése material y a la vez una clase quizás grabada o si es que se pudiese dependiendo de los tiempos de los padres también programar una clase, bien la grabada o bien la grabada o bien la clase presencial, teniendo en cuenta la disposición de tiempo de los papás.

Manuel: ¿Lamentablemente la educación inicial en nuestro país no es tan buena como queremos y los lugares que ofrecen ésta misma tienen un costo no? Ahora costo promedio de inicial que estaría dispuesto a pagar pues creo que bordearía los 200 o 300 soles, ahora también sería en base a lo que va ofrecer el jardín, porque ahora viendo las clases virtuales que nos ofrecen, viendo videos de YouTube, tareas al Whatsapp como que no costean ésa pensión. Pero si me mostrasen otro método de enseñanza u otro tipo de prácticas que ayudaran a que mi niño pueda estar atento que pueda aprender obviamente si estuviese dispuesto.

Cyntia: Bueno yo estaría entre como lo indican los demás es en una base de 200 y 300 soles, pero haber también tenemos que ver el nivel de enseñanza que nos van a brindar para los pequeños.

Moderadora: Muchísimas gracias por tu gentil participación, estoy segura de que todos sus comentarios ayudarán a clarificar nuestra propuesta de negocio. Gracias

B. Conclusiones y recomendaciones del estudio.

A continuación, presenta las conclusiones y recomendaciones de cada pregunta de Focus Group.

Pregunta 1: ¿Cuál es la importancia que le das a la educación inicial? ¿Por qué?

Los invitados coinciden con que la educación inicial de forma general es muy importante donde:

- 5 participantes mencionaron las habilidades cognitivas que se generan y desarrollan en esta etapa del niño.
- 3 de los 6 participantes que opinaron coincidieron y mencionaron por las habilidades de interacción, las habilidades sociales.
- 3 participantes coincidieron y mencionaron que la calidad no es tan buena en el Perú por lo cual un jardín particular podría ser mejor que la estatal y por otro lado brindar en la educación una focalización para las necesidades reales de los niños.

Resumen de hallazgos de la pregunta 1

- El proyecto aplica herramientas virtuales que potencian las habilidades cognitivas significativamente.
- El proyecto aplica herramientas virtuales que minimizará la principal problemática en cuanto a las habilidades de interacción (habilidades sociales) que es el mayor inconveniente.
- El proyecto aplica herramientas virtuales que ofrezcan un servicio focalización para las necesidades reales de los niños, que tenga relación con el aprendizaje en los primeros años de vida.

Pregunta 2: ¿Qué opinas de la educación virtual? ¿Por qué?

Tres participantes si están de acuerdo con los siguientes requerimientos:

- Educación de calidad
- Bien implementada para tener un aprendizaje significativo
- Va a depender de las formas de las metodologías probablemente de las aplicaciones que existan hoy en día para que el niño pueda interactuar agregando que ellos son inmigrantes digitales.
- Uno de ellos indicó cierta duda porque tiene sus pros y contras, pero mencionó que, si estaría de acuerdo porque otros países ya lo tienen, aunque no hay mucha interacción con otro niño.

Tres participantes están en desacuerdo por los siguientes motivos:

- No se cumple plenamente el objetivo de que el niño logre los objetivos
- Los niños necesitan realizar actividades, son más inquietos
- Necesitan más del contacto con el docente y de sus compañeros
- La falta de interacción entre los niños, el contacto humano y todo el desarrollo de habilidades que ello conlleva no sería logrado en un mundo virtual.

Resumen de hallazgos de la pregunta 2

- Nuestro proyecto buscará implementar y desarrollar un sistema que muestre claramente la calidad de las herramientas y la metodología en la enseñanza, trabajará en la buena implementación de aplicativos exactos para generar un aprendizaje significativo.

- Nuestro proyecto minimizará el lado negativo que la mayoría de los participantes ven a la enseñanza virtual que es la interacción y socialización, desarrollando formas de socializar que no requiera la presencia del docente ni de los compañeros a través de aplicativos innovadores para contrarrestar de que sin ello no se cumpliría el objetivo.
- Nuestro proyecto Identificará y reforzará con los aplicativos el cumplimiento de objetivos del niño para que logre de forma óptima y superior a la enseñanza presencial.
- Nuestro proyecto identificará y reforzará con los aplicativos la forma de que los niños realicen actividades como también se trabajará la forma de manejar su inquietud a través del hallazgo de apps innovadores.

Pregunta 3: ¿Cuánto tiempo consideras que se le debe dedicar como soporte a la educación de su hijo? ¿Cuál es el tiempo ideal?

- Tres participantes mencionaron la mayor parte del tiempo, todo lo posible porque está en crecimiento, y no tiene interacción con otros niños, debe interactuar con el papá la mamá.
- Un participante mencionó de 2 a 3 horas diarias.
- Dos participantes mencionaron de 1 a 1 hora y 30 minutos enfatizando la calidad.

Resumen de hallazgos de la pregunta 3

- Nuestra propuesta de proyecto se adecua a los tiempos libres que los padres pueden dedicar a sus hijos porque existirán clases síncronas y asíncronas.

Pregunta 4: ¿Cuánto creen que están dispuestos a pagar por una educación inicial virtual?

- Uno de ellos mencionó 250 ofreciendo folletos, guía, manual.
- Otro participante mencionó 150 a 200 dependiendo de la cuarentena con un aula virtual todo dinámico, clases grabadas, clases programadas la grabada o presencial teniendo en cuenta disposición de los papás con 1 hora de enseñanza.
- Tres participantes mencionan entre 200 y 300 en base a lo que va ofrecer el jardín la metodología y las características del servicio el nivel de enseñanza los métodos u otro tipo de prácticas y no viendo videos de YouTube, tareas al Whatsapp.

Resumen de hallazgos de la pregunta 4

- El rango promedio que los participantes están dispuestos a pagar es de S/. 200.00 y S/. 300.00.

3.3.2. Entrevistas a profundidad.

Como parte de la investigación cualitativa también se realizó entrevistas a profundidad a padres, niños y docentes del nivel inicial. Los instrumentos utilizados para padres de familia se muestran en el Anexo 3, para niños del nivel inicial se muestra en el Anexo 4, y finalmente, el instrumento para profesores del nivel inicial se presenta en el Anexo 5.

A. Conclusiones y recomendaciones de las entrevistas a profundidad.

En este acápite, detalla los hallazgos, traducidos en insights a nivel de padres de familia, niños y docentes. Estos insights son el resultado de los diferentes hallazgos realizados a partir del análisis de los diferentes instrumentos aplicados como la

encuesta a padres de familia; encuestas a docentes del nivel inicial; focus group con padres de familia; entrevistas a profundidad a padres de familia, niños y docentes:

- a) Insights en padres de familia
 - Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponibles.
 - Los padres no quieren ser los profesores de inicial de sus hijos
- b) Insights en profesoras
 - Las clases virtuales deben promover la socialización, generación de emociones y captar el 100% de la atención de los niños.
 - Las metodologías de la educación inicial no aprovechan las TICs.
 - Las profesoras no están capacitadas en TICs
- c) Insights en niños
 - Las clases deben de ser con dibujitos, muy divertidas, que los capture de inicio a final y le motive a la psicomotricidad.
 - Las clases deben de ser a través de la utilización de equipos y plataformas tecnológicas.
 - Los niños desean tener a su lado un juguete/pelucho ya sea en el jardín o en sus clases.

3.4. Perfil del consumidor tipo y sus variantes.

A modo de resumen, en este acápite incluimos el perfil del consumidor, en nuestro caso, perfil del usuario en función a los criterios de segmentación:

- Geográfico: Perú (zona urbana de las ciudades: Arequipa, Chiclayo, Cuzco, Huancayo, Pucallpa y Trujillo).
- Demográficos:
- Edad: Niños de 3 a 4 años
- Sexo: Ambos

- Educativos:
- Condición Educativa: Matriculados en el nivel inicial
- Tipo de Institución educativa: Gestión privada
- Estilos de vida de Padres de Familia: Sofisticados, progresistas y modernos.

Capítulo IV

Proyección del Mercado Objetivo

4.1. El Ámbito de la proyección

El ámbito de la proyección del estudio a realizar está determinado por los criterios de niños peruanos de 3 a 4 años de edad, los cuales están matriculados en instituciones educativas de nivel inicial de gestión privada y tienen padres con estilos de vida sofisticados, progresistas y modernos. Los criterios de segmentación se pueden visualizar en la Tabla 20.

Tabla 20

Ámbitos de la proyección de demanda.

Criterios de segmentación	%	Total	Fuentes
Niños de 3 a 4 años del Perú	3.88	1 282 199	INEI, Censo de población, vivienda y hogares 2017
Niños matriculados en el nivel inicial	89.99	1 153 851	ESCALE - Unidad de Estadística Educativa del MINEDU, 2019
Niños matriculados en jardín inicial privado	27.53	317 655	ESCALE - Unidad de Estadística Educativa del MINEDU, 2019
Niños con padres sofisticadas, progresistas y modernas	56	177 887	Estilo de vida por ciudades - Arellano de marketing, 2015
Target		177 887	

Fuente: Tomado de INEI (2017), Escale (2019), Arellano Marketing (2015)

Como se visualiza en la Tabla 20 como resultado del proceso de segmentación se tiene que el público objetivo del proyecto son 177,887 niños peruanos de 3 a 4 años de edad que estudian en instituciones educativas de nivel inicial de gestión privada y tienen padres con estilos de vida sofisticados, progresistas y modernos.

4.2. Selección del método de proyección

Para proyectar la población del ámbito seleccionado nos basaremos en la tasa de natalidad anual en el Perú, el cual de acuerdo con el INEI (2020) es del 17.42%. El cálculo de esta tasa “se mide del número de nacidos vivos por cada mil habitantes” (INEI, 2020)

4.2.1. Mercado potencial.

El Mercado Potencial o universo es “el conjunto total de elementos objeto de la investigación (individuos, productos, empresas, marcas, etc.) de los cuales se extrae una muestra para su estudio y análisis” (Marketing directo, s.f.). El mercado potencial también es conocido como dominio del estudio de mercado y se define como “área donde se realizará el estudio de mercado y las características de su población” (BID, 2000, p. 23)

El Mercado potencial para este proyecto se determina en función a la cantidad de posibles clientes o usuarios que coinciden con los criterios de segmentación. En ese sentido, para este proyecto vienen a ser 177,887 niños peruanos de 3 a 4 años de edad que estudian en instituciones educativas de nivel inicial de gestión privada y tienen padres con estilos de vida sofisticados, progresistas y modernos.

Teniendo en cuenta lo mencionado líneas arriba, se tiene que el Mercado Potencial se puede determinar de la siguiente manera:

$$\text{Mercado Potencial} = 177,887 \text{ niños}$$

Habiendo realizado los cálculos para determinar el Mercado Potencial para el año 1 será de 144,235 niños.

4.2.2. Mercado disponible.

El mercado disponible según Carhuallanqui (2015) “es una proporción del mercado potencial, y representa a los consumidores que podrían necesitar el bien o servicio, pero también los que estarían dispuestos a comprarlo, y este es definido a través del resultado de la encuesta concluyente” (p.36). El Mercado Disponible para este proyecto se determina en función a la cantidad de posibles clientes o usuarios que además de coincidir con los criterios de segmentación, muestran una intención de uso o de compra. La intención de compra para este proyecto se determina a partir de los resultados de la encuesta realizada a los padres de familia.

De acuerdo con la pregunta número 11, que es la pregunta de intención de uso del servicio se obtuvo como resultado que el 63.6% de los padres de familia, matricularían a sus hijos en una institución educativa del nivel inicial virtual.

Teniendo en cuenta el Mercado Potencial y el porcentaje de la pregunta de intención de uso del servicio, se puede calcular el Mercado Disponible de la siguiente manera:

$$\text{Mercado Disponible} = 63.6\% (\text{Mercado Potencial})$$

$$\text{Mercado Disponible} = 63.6\% (177,887)$$

$$\text{Mercado Disponible} = 113,136 \text{ niños}$$

Habiendo realizado los cálculos para determinar el Mercado Disponible para el año 1 será de 113,136 niños.

4.2.3. Mercado efectivo.

Para Carhuallanqui (2015), el mercado efectivo es una parte del mercado disponible y se fija en función a los criterios de aceptación del usuario o consumidor. El Mercado Efectivo para este proyecto se determina en función a la cantidad de posibles clientes o usuarios que además de coincidir con los criterios de segmentación, tener una intención de uso o de compra, manifiestan que matricularían a sus hijos en una institución educativa de gestión privada que brinde el servicio educativo a un máximo de 10 niños. Para este proyecto se determina a partir de los resultados de la encuesta realizada a los padres de familia.

De acuerdo con la pregunta número 13, que es la pregunta sobre el tamaño de grupo de los salones el 40.9% indicó que los salones deben de ser de 1 a 5 niños por aula y el 36.4% indicó que los salones deben de ser de 6 a 10 niños. Ambos porcentajes suman 77.3%, los cuales vienen a ser los porcentajes de padres de familia que estarían de acuerdo con la propuesta educativa que tenemos sobre tamaño de los salones.

Teniendo en cuenta el Mercado Disponible y el porcentaje de la pregunta de tamaño de grupo de los salones, se puede calcular el Mercado Efectivo de la siguiente manera:

$$\text{Mercado Disponible} = 77.3\% (\text{Mercado Disponible})$$

$$\text{Mercado Disponible} = 77.3\% (113,136)$$

$$\text{Mercado Disponible} = 87,454 \text{ niños}$$

Habiendo realizado los cálculos para determinar el Mercado Efectivo para el año 1 será de 87,454 niños.

4.2.4. Mercado objetivo o meta.

Según el BID (2000) para determinar el Mercado Objetivo de un proyecto se puede determinar teniendo en cuenta la participación del mercado esperado y/o la meta de ventas anual que desean alcanzar los accionistas del Proyecto. En ese sentido, para el presente proyecto se considerará como meta de ventas anual el 0.5% del Mercado Efectivo, el cual se ajusta a nuestras posibilidades comerciales y económicas que se tiene actualmente como promotora de este proyecto. Ciertamente para lograr dicha meta de ventas se desplegarán estrategias de marketing. Para Carhuallanqui (2015), es una parte del mercado efectivo que se fija como meta a ser alcanzada por el proyecto, es decir la parte de la demanda a ser atendida, para lo cual la base son criterios definidos por los inversionistas o proyectistas. El Mercado Objetivo para este proyecto está determinado en función a la cantidad de posibles clientes o usuarios que coinciden con los criterios de segmentación, tienen una intención de uso o de compra del servicio que se ofrecerá y se atenderá de acuerdo al nivel de inversión que se realizará. En ese sentido, de acuerdo con el nivel de inversión que se realizará, se estima que podremos estar en la capacidad de atender al 0.5% del Mercado Efectivo. De acuerdo con el párrafo anterior se puede calcular el Mercado Objetivo de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$\text{Mercado Objetivo} = X\% \text{ del Mercado Efectivo}$$

Para este proyecto el X% es igual al 0.5%, por lo que el Mercado Objetivo se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Mercado Objetivo} = 0.5\% (\text{Mercado Efectivo})$$

$$\text{Mercado Objetivo} = 0.5\% (87,454)$$

$$\text{Mercado Objetivo} = 437 \text{ niños}$$

Habiendo realizado los cálculos para determinar el Mercado Objetivo para el año 1 será de 437 niños.

4.3. Pronóstico de ventas

El pronóstico de ventas e ingresos para el proyecto se determina en función a dos tipos de ingresos: Ingresos por cobro de matrícula e ingresos por cobro de pensiones de enseñanza mensual.

4.3.1. Pronóstico de ventas e ingresos por matrícula.

Considerando las siguientes los valores de las siguientes variables: la tasa de fecundidad de 17.42% anual, el mercado potencial con 177,887 niños, el mercado disponible con 113,136 niños), el mercado efectivo con 87,454 niños, el mercado objetivo con 437 niños, teniendo en cuenta que la frecuencia de cobro de matrícula será 1 vez en el mes de febrero y el cobro de matrícula será de S/.350.00 anual. Con ellos, se puede realizar el Pronóstico de Ventas e ingresos por matrícula el cual se muestra en la Tabla 29.

El precio de introducción de S/. 350.00 como pensión mensual podría considerarse como bajo, sin embargo, si se analiza el portal www.escale.gob.pe se puede observar que los precios de las pensiones mensuales en el Perú están en un rango mínimo de S/.100.00 y con un rango máximo de S/.1000. Sin embargo, el 72% de los jardines iniciales privados del Perú tienen como máximo una pensión mensual de S/.350.00. En ese sentido es propicio que el precio de introducción sea S/. 350,00 el cual debe mantenerse los primeros años y posteriormente se incremente.

La proyección de ventas en un horizonte de 5 años se incrementa en función a la tasa de fecundidad a partir del año 1, ello se muestra en la Tabla 21.

Tabla 21*Pronóstico de ventas e ingresos por matrícula.*

ITEMS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Proyección (TC)	Tasa de	17.42%	17.42%	17.42%	17.42%	17.42%
Demanda Potencial	Niños	177887	180986	184139	187346	190610
Demanda Disponible	Niños	113136	115107	117112	119152	121228
Demanda Efectiva	Niños	87454	88978	90528	92105	93709
Demanda Objetiva	Niños	437	445	453	461	469
Frecuencia de compra o visita	meses al a	1	1	1	1	1
Volumen	Anual	1	1	1	1	1
Demanda estimada	Niños	437	445	453	461	469
Matrícula	S/	S/ 350.00				
Ingresos Estimados (1)	S/	S/ 153,044.90	S/ 155,710.94	S/ 158,423.43	S/ 161,183.17	S/ 163,990.98

Fuente: Tomado de INEI (2017), Escala (2019), Arellano Marketing (2015)

En la Tabla 21 se puede observar el pronóstico de ventas por cobro de matrícula anual estimados para 5 años como horizonte de evaluación.

4.3.2. Pronóstico de ventas e ingresos por cobro de pensiones.

Considerando las siguientes los valores de las siguientes variables: la tasa de fecundidad de 17.42% anual, el mercado potencial con 177,887 niños, el mercado disponible con 113,136 niños, el mercado efectivo con 87,454 niños, el mercado objetivo con 437 niños, teniendo en cuenta que la frecuencia de uso será de 10 meses (de marzo a diciembre) y teniendo en cuenta que la pensión de enseñanza será de S/.350.00 mensual. Con ellos, se puede realizar el Pronóstico de Ventas, el cual se muestra en la Tabla 22.

Tabla 22*Pronóstico de ventas e ingresos por cobro de pensiones mensuales.*

ITEMS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Proyección (TC)	Tasa de Fecundidad	17.42%	17.42%	17.42%	17.42%	17.42%
Demanda Potencial	Niños	177887	180986	184139	187346	190610
Demanda Disponible	Niños	113136	115107	117112	119152	121228
Demanda Efectiva	Niños	87454	88978	90528	92105	93709
Demanda Objetiva	Niños	437	445	453	461	469
Frecuencia de compra o vis	Meses al año	10	10	10	10	10
Volumen	Anual	1	1	1	1	1
Demanda estimada	Niños	4373	4449	4526	4605	4685
Pensión de enseñanza	S/	S/ 350.00	S/ 350.00	S/ 350.00	S/ 350.00	S/ 350.00
Ingresos Estimados	S/	S/ 1,530,449.03	S/1,557,109.45	S/ 1,584,234.29	S/1,611,831.66	S/ 1,639,909.76

Fuente: Tomado de INEI (2017), Escala (2019), Arellano Marketing (2015)

En la Tabla 21 se puede observar el pronóstico de ventas e ingresos por cobro de pensiones mensuales tanto en demanda estimada e ingresos estimados para 5 años como horizonte de evaluación.

4.3.3. Pronóstico de ventas totales.

Considerando los ingresos por cobro de matrícula (Tabla 21) y los ingresos por cobro de pensiones mensuales (Tabla 22) se pueden calcular los pronósticos de ventas totales, los que se presentan en la Tabla 23.

Tabla 23

Pronóstico de ventas totales.

ITEMS		AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5
Ingresos Estimados (1)	S/	153,300.00	S/	155,710.94	S/	158,423.43	S/	161,183.17	S/	163,990.98
Ingresos Estimados (2)	S/	1,530,449.03	S/	1,557,109.45	S/	1,584,234.29	S/	1,611,831.66	S/	1,639,909.76
Ingresos Totales	S/	1,683,749.03	S/	1,712,820.39	S/	1,742,657.72	S/	1,773,014.82	S/	1,803,900.74

Fuente: INEI (2017), Escale (2019), Arellano Marketing (2015)

En la Tabla 33, se puede observar el pronóstico de ventas totales estimados para 5 años como horizonte de evaluación.

4.4. Aspectos críticos que impactan el pronóstico de ventas

Los aspectos críticos que podrían impactar directamente en el pronóstico de ventas que se visualiza en la Tabla 31 son:

- a. Cambios en la tasa de fecundidad como resultado del impacto de la Covid-19.
- b. Intensificación de la migración de la población venezolana frente al recrudescimiento de la pobreza en Venezuela.
- c. Incremento del desempleo e ingreso de las familias como resultado de la pandemia mundial por el Coronavirus.
- d. Incertidumbre sobre el desempeño de la actividad económica en el Perú como resultado de la pandemia.

- e. Cierre de las brechas tecnológicas, tales como el acceso a internet y a telefonía celular. Esto es determinante pues a una mayor inversión pública y privada orientada al cierre de las brechas tecnológicas, impactará positivamente en el acceso a la educación y por ende a la propuesta educativa de este proyecto.

Capítulo V

Ingeniería del Proyecto

5.1. Estudio de Ingeniería

En este capítulo se detallan los aspectos técnico - pedagógicos para la implementación del proyecto y así asegurar su funcionamiento.

5.1.1. Modelo Educativo de Phaway

El modelo educativo que se desarrollará en el Jardín Inicial Alternativo “Phaway” será el Constructivismo. Este modelo fue planteado inicialmente por J. Piaget (1980), quien afirma que “el objetivo principal de la educación es crear personas capaces de hacer cosas nuevas, y no simplemente repetir lo que otras generaciones hicieron”. De acuerdo a Mezarina (2019):

Esta teoría hace énfasis en la importancia de la acción en el proceso de aprender; por lo tanto, se enfoca en el proceso activo que debe asumir el estudiante para alcanzar los aprendizajes que necesita en un determinado tiempo. Lo primordial en esta teoría es su fundamento: para que se produzca el aprendizaje, el conocimiento debe ser construido o reconstruido por el propio estudiante a través de la acción, siendo protagonista de su aprendizaje, asumiendo que el aprendizaje no es aquello que simplemente se pueda transmitir. Así pues, aunque el aprendizaje pueda facilitarse, cada persona (estudiante) reconstruye su propia experiencia interna; por ello, la evaluación del aprendizaje se da en forma global, y es único en cada uno de los sujetos destinatarios del mismo. Es necesario, precisar, en el marco de esta teoría, que el aprendizaje humano se construye, a partir de la base de aprendizajes anteriores, originando que el cerebro humano elabore nuevos conocimientos; por ello, el aprendizaje de los estudiantes debe ser activo, ellos deben participar en las actividades,

pasando a gestionar su aprendizaje, en lugar de permanecer de manera pasiva observando lo que se les explica. (p. 30)

La propuesta educativa que se desarrollará en Phaway es constructivista, la misma que es complementada por el Método de Montessori y Waldorf. Al respecto, Torres (2018) afirma que:

El método educativo propuesto por Montessori enfatiza la necesidad de favorecer el desarrollo natural de las aptitudes de los alumnos a través de la autodirección, la exploración, el descubrimiento, la práctica, la colaboración, el juego, la concentración profunda, la imaginación o la comunicación.

Esta filosofía pedagógica se aleja nítidamente de los métodos educativos tradicionales ya que se fundamenta en la espontaneidad y en la elección de los alumnos en lugar de en sistemas rígidos y basados en el cumplimiento de determinados criterios de evaluación académica. Para Montessori el respeto y la promoción de la independencia del niño es clave. (p.1)

Como se aprecia, Montessori fue una precursora del Constructivismo, por lo que afirmamos que el método Montessori se enmarca en el Modelo Educativo que proponemos.

Por otro lado, en Phaway también se desarrollará la metodología Waldorf, la cual fue desarrollada por Steiner (1919), según Triglia (2019):

Steiner habló acerca de la necesidad de erigir un modelo educativo no fundamentado en la asunción de que los seres humanos deben aprender para amoldarse a las exigencias de los gobiernos y las grandes empresas.

Las escuelas, decía Steiner, deberían servir para que todas las potencialidades humanas se desarrollasen de manera natural, no para equipar a los jóvenes con las herramientas con las que más

adelante se verán obligados a seguir haciendo funcionar los engranajes del Estado y la industria. (p.2).

A modo de conclusión, tanto la metodología Montessori y Waldorf se enmarcan en el método educativo constructivista, en el cual los niños serán motivados a descubrir, investigar y explorar su entorno el cual enriquecerá su aprendizaje, los motivará a la acción y potenciará el crecimiento socio – afectivo.

De acuerdo con lo detallado, la propuesta metodológica que se utilizará en el Jardín Inicial Virtual Alternativo “Phaway” permitirá al niño de 3 a 4 años tener la libertad para forjar su aprendizaje en función a los principios de individualidad y autonomía. Por lo que, se aplicará una mixtura, en las sesiones síncronas y asíncronas la metodología de Waldorf, y para las sesiones individuales la metodología de Montessori. Estas metodologías permiten a los niños alcanzar los logros de aprendizaje de acuerdo lo detallado en las tablas precedentes.

A continuación, se muestran las características de cada metodología:

a) Metodología Montessori. La teoría de aprendizaje de María Montessori (1898) es descrito por Paucar (2012) como un método que orienta al niño “con sus capacidades individuales que plantea el desarrollo cognitivo de una manera individual y autónoma” (p.3), asimismo, plantea que este método:

(...) es considerado como una educación para la vida y se sirve de los siguientes aspectos para lograrlo: a) Ayuda al desarrollo natural del Ser Humano. b) Estimula al niño a formar su carácter y manifestar su personalidad, brindándole seguridad y respeto. c) Favorece en el niño la responsabilidad y el desarrollo de la autodisciplina, ayudándolo a que conquiste su independencia y libertad, esta última como sinónimo de actividad, libertad para ser y pertenecer, para escoger, para instruir, para desarrollarse,

para responder a las necesidades de su desarrollo. d) Libertad para desarrollar el propio control. e) Desarrolla en el niño la capacidad de participación para que sea aceptado. f) Guía al niño en su formación espiritual e intelectual. g) Reconoce que el niño se construye a sí mismo. f) Le permite al niño conocer innatamente su entorno. (p.8)

Como refiere el ITF (2020) esta metodología fue fundada a finales del siglo XIX, es uno de los más populares y tiene como objetivo la actividad dirigida por el alumno y la observación y orientación por parte del maestro. Con el método Montessori se permite que los niños exploren libremente y descubran el mundo a partir de su curiosidad y sus propias experiencias. Ellos son los que eligen en qué trabajar y qué materiales desean utilizar. Asimismo, es recomendable mezclar a niños de distintas edades en las aulas, pero, aun así, se respetan los ritmos propios de cada alumno.

Tabla 24

Metodología Montessori.

Beneficios de Phaway
Metodología: Montessori
Desarrollo cognitivo de una manera individual y autónoma.
Desarrollo natural del Ser Humano.
Fortalece su carácter.
Fortalece la responsabilidda y la autodisciplina.
Fortalece su independecia y libertad.
Desarrollo de su capacidad de participación.
Desarrollo espiritual e intelectual.
Construcción de si mismo.
Conocimiento innato de su entorno su entorno.
Actividad dirigida por el alumno.
Observación y orientación por parte del maestro.
Exploración libre y descubrimiento del mundo a partir de su curiosidad y sus propias experiencias.
Elección en qué trabajar y qué materiales desean utilizar.
Niños de distintas edades en las aulas.
Respeto del ritmo y caracterisicas individuales de aprendizaje.

Fuente: Elaboración propia.

- b) Metodología Waldorf. Para Morales (2015) describe las características de esta metodología:

Enseña a los niños a que tengan fuerza y criterio en la vida para guiarse a sí mismo con autonomía y de forma solidaria. b) Una educación basada en valores como la cooperación y el respeto. c) Cada niño evoluciona a su propio ritmo. d) El método defiende que los niños necesitan sentirse seguros y apoyados para que puedan aflorar sus virtudes. e) Despiertan la conciencia sobre la necesidad de vivir y disfrutar en la naturaleza, y de defenderla. f) El método defiende que, a través de los cuentos infantiles, los niños aprenden a ser curiosos e imaginativos. (p.6)

Según el ITF (2020) este método de enseñanza se empezó a aplicar en España en 1975 y se enfoca en potenciar las capacidades manuales y artísticas de los niños. Desde bien pequeños ya tienen asignaturas artísticas como teatro, pintura, danza y música. Asimismo, también predominan los trabajos artesanales con barro y madera, entre otros materiales. La participación de la familia en el colegio, el contacto con la naturaleza, los deberes personalizados y la promoción de los valores como el respeto y cooperación son piezas clave en este método educativo.

Tabla 25

Waldorf.

Beneficios de Phaway
Metodología: Waldorf
Desarrollo de la fuerza y criterio en la vida para guiarse a sí mismo con autonomía y de forma solidaria.
Educación basada en valores como la cooperación y el respeto.
Cada niño evoluciona a su propio ritmo.
Desarrollo del sentido de seguridad y apoyo para que puedan aflorar sus virtudes.
Despertar la conciencia sobre la necesidad de vivir y disfrutar en la naturaleza, y de defenderla.
Insentiva la curiosidad e imaginación y el amor al aprendizaje a través de los cuentos infantiles.
Potencia las capacidades manuales y artísticas de los niños.
Enfoque en las capacidades manuales y artísticas como: teatro, pintura, danza y música, trabajos artesanales con barro y madera, etc.
Enfoque en la familia.
Enfoque en el contacto con la naturaleza.
Enfoque en los deberes personalizados.
Promoción de los valores como el respeto y cooperación son piezas clave.

Fuente: Elaboración propia.

5.1.2. Objetivo pedagógico

El objetivo pedagógico para el presente proyecto es: Proponer una alternativa educativa en el nivel inicial bajo entornos digitales que favorezca el proceso de aprendizaje y maduración del niño/a en lo sensorio-motor, la manifestación lúdica, la iniciación artística y el crecimiento socio-afectivo.

5.1.3. Logros de aprendizaje

Los logros de aprendizaje que se lograrán para cumplir con el objetivo pedagógico serán:

- Enamorar al niño hacia el aprendizaje.
- Introducir al niño en habilidades básicas de STEM
- Potenciar habilidades blandas para el futuro digital
- Potenciar los lazos familiares
- Desarrollar cultura y valores enfocados en el amor y la alegría.

5.1.4. Estrategias de enseñanza – aprendizaje.

Para alcanzar los logros de aprendizaje propuestos se potenciarán los recursos y capacidades de manera integral de todos los

involucrados con la institución desde el personal de soporte técnico y el personal administrativo hasta las personas más cercanas a los niños. En ese sentido se propone un plan integrador que potenciará habilidades a través de la implementación de las 12 claves educativas para una sociedad digital realizado por Fundación Telefónica (2016), menciona la “Apertura al entorno” que es una de las 12 claves educativas para la sociedad digital en la que tanto los docentes, alumnos, familias y agentes externos completan el currículo y lo conectan con la vida futura de los estudiantes a partir de las redes y las metodologías cooperativas. Asimismo, para el presente proyecto serán lideradas por un equipo con las competencias necesarias para hacer posible una excelente gestión. En virtud a los señalado líneas anteriores, para el presente proyecto se determinará:

A. Equipo ejecutor

- ✓ Director de Tecnologías – Ing. De Sistemas
- ✓ Director Educativo – Profesora de inicial
- ✓ Director de Operaciones – Economista
- ✓ Director de Marketing – Administradora

B. 12 claves educativas para una sociedad digital

1) Liderazgo y compromiso

- ✓ Visión, misión y compromiso compartido (equipo directivo/docentes)
- ✓ Se permite que el liderazgo fluya coincida o no con la dirección (Docentes).

Preparación del equipo profesional (Docentes)

- ✓ Ponencias internacionales con expertos en la metodología Waldorf, Montessori y TICs en el mes de diciembre.
- ✓ Cursos sobre TICs a maestros durante los meses de noviembre y diciembre.

- ✓ Charlas educativas con expertos a mitad de año y fin de año. Asesoramiento y acompañamiento continuo por expertos tecnológicos o educacionales según sus necesidades.
 - ✓ Aplicación del Onboarding enfocados en TICs y la metodología Montessori.
- 2) Diseño de un plan de innovación: “Phaway” actualizada al siglo XXI
- ✓ Propuesta de Valor: Potencia habilidades para el futuro digital.
 - ✓ Descripción: Brindamos servicios educativos alternativos 100% virtuales de calidad, con estándares internacionales y metodologías actualizadas que potenciarán las habilidades de tu niño (a) para el futuro digital.
- 3) Mantener vivo el plan de innovación
- ✓ Visión, misión y objetivos generales firmes y educacionales firmes
 - ✓ Plan de mejora continua a través de la observación, experimentación, análisis y empezar de nuevo.
- 4) Aprendizaje basado en proyectos: Metodología ABP.
- 5) Aulas cooperativas: Metodología: Aprendizaje Cooperativo.
- 6) Énfasis en las competencias
- ✓ Competencias en el contexto de un mundo globalizado e interactivo y centrado en el conocimiento.
 - ✓ Competencias para la vida a partir de experiencias de aprendizaje reales y auténticas.
- 7) Encaje curricular en un marco innovador

- ✓ Más allá de un libro de texto (Herramientas educativas tecnológicas, analógicas y digitales).
 - ✓ Horarios flexibles: Clases Blended (síncronas y asíncronas)
 - ✓ Uso de aplicativos líderes y emergentes, propias y licenciadas
 - ✓ Programas extracurriculares para la socialización y psicomotricidad
 - ✓ Robot Phaway
 - ✓ Libro digital y analógico
 - ✓ Tableta digitalizadora
 - ✓ Aula virtual personalizada para niños de 3 y 4
 - ✓ Talleres actualizados a la era digital (Robótica, Programación, y otros)
- 8) Rol del educador como activador y guía
- ✓ Aplicación de la metodología Montessori y Waldorf
- 9) Colaboración entre docentes y centros
- ✓ Trabajo en red usando la tecnología: Capacitación a docentes para el trabajo en red utilizando la tecnología (para enriquecer evaluar y mejorar su trabajo al compartir sus experiencias y/o prácticas en el aula en red con otros colegas y nuevos agentes)
- 10) Redefinición de tiempos y espacio
- ✓ Espacio de aprendizaje flexible: Espacios flexible y diversa gracias a la naturaleza del proyecto.
 - ✓ Horarios y materias flexibles: El aprendizaje por proyectos basado en retos han transformado los horarios, las materias y los espacios.
- 11) Apertura al entorno:
- ✓ El proyecto “Phaway” supera los límites físicos y organizativos del aula uniendo contextos formales e informales de aprendizaje, aprovechando recursos y

herramientas globales, curriculares y extracurriculares.

- ✓ Los docentes, alumnos, familias y agentes externos completan el currículo y lo conectan con la vida futura de los estudiantes a partir de las redes y las metodologías cooperativas. Esto se logrará a través de un Programa especial para la preparación de padres, el cual contendrá:
 - a. Webinars exclusivos para padres, talleres, podcasts, entrevistas, emitidos por expertos nacionales e internacionales en temas de psicopedagogía.
 - b. Guía para realizar el homeschool
 - c. Apoyo 24/7
 - d. Guía y asesoramiento continuo a padres por psicólogos y expertos educacionales
 - e. Acogimiento con mucha empatía y sensibilidad según su nueva dinámica familiar
 - f. Evaluaciones periódicas de aprendizaje y feed back dirigido a padres y niños.
 - g. Programa internacional en temas de homeschooling para padres.
 - h. Programa para el uso correcto de las TICs como padres que educan.

12) Tecnología, vía de integración y palanca de cambio:

- ✓ Agente para la personalización y atención a la diversidad en los aprendizajes.
- ✓ Conector entre metodologías y prácticas, clásicas y nuevas.
- ✓ Reproductor en la transferencia y escalabilidad de la innovación.
- ✓ Acelerador de los cambios orgánicos en los que se encuentra inmerso el sistema educativo.

Aporte pedagógico del Robot Phaway

La inclusión del Robot Phaway, viene a ser la estrategia diferencial que proponemos para alcanzar los objetivos pedagógicos. En ese sentido, el Robot Phaway se convierte en un elemento que ayuda al proceso de teleaprendizaje de los niños, teniendo como principal objetivo que el niño se divierta, generando una experiencia satisfactoria en él, de vital importancia para que despierte su interés, y evite frustraciones. El robot Phaway ofrecerá un aprendizaje ágil, sencillo y económico. El robot ofrecerá al niño creatividad e imaginación, trabajo en equipo, espíritu emprendedor, adaptación al futuro, autoevaluación de su propio desempeño, motivación por el aprendizaje, desarrollo de nuevas formas de comunicación, pensamiento crítico, autoestima.

De acuerdo a Breazea (2020), afirma que los robots son acompañantes educativos para niños de preescolar, primaria y secundaria menciona que:

El objetivo del robot educativo es maximizar la capacidad de cada niño para que aprenda. Al realizar los estudios se vió que los niños prestaban más atención y se comprometieron de mayor forma. A lo que se atribuye es que ésta relación es más como un compañero o como un aliado y ven como los niños tocan, abrazan éste robot como si fuera un perrito, como si fuera una mascota, como si fuera tu amigo. Estamos viendo la mezcla de estas relaciones de una forma que empodera mucho a los niños. (s.p)

Así mismo, en la investigación cuantitativa se identificó que los padres muestran una preocupación por la calidad de la enseñanza y la confiabilidad que ésta representa, es por ello que el proyecto a implementar al estar desarrollado en base a estándares internacionales y de acuerdo al Ministerio de Educación evidenciará los aspectos más importantes para los padres que es la calidad de la enseñanza y la confiabilidad.

5.1.5. Metodologías complementarias para la enseñanza – aprendizaje.

De acuerdo al portal del blog de Innovación de Formación Profesional - IFP (2020) para la educación inicial se pueden utilizar diversas metodologías, las cuales son: Gamificación, Design Thinking, Design Based Learning, Aula Invertida, Aprendizaje basado en proyectos, Aprendizaje cooperativo se pueden describir las siguientes:

- a. Gamificación. Según Parra & Segura (2019) es una “metodología emergente que consiste en utilizar juegos o mecánicas de juego en contextos lúdicos, proporcionando en educación la motivación de los alumnos” (p.113). El juego o Gamificación, ya sea libre o dirigido, es una parte fundamental en las primeras etapas de un niño, especialmente, en aquellas que comprende la Educación Infantil. Este método de enseñanza, según el IFP (2020) consiste en generar dinámicas y mecánicas de juego en entornos lúdicos, para potenciar la atención, motivación, concentración y el esfuerzo de los niños. Cabe destacar que la Gamificación se puede apoyar en recursos tradicionales como el papel o los libros, pero los elementos tecnológicos están cada vez más presentes. Por este motivo, a causa del contexto social en el cual vivimos, se cree necesario incluir las TIC en la estrategia de este método educativo.

Tabla 26

Gamificación.

Beneficios de Phaway
Metodología: Gamificación con herramientas analógicas y tecnológicas.
Potencia su atención, motivación, concentración y el esfuerzo de los niños.

Fuente: Elaboración propia.

- b. Aula invertida o Flipped classroom. Según Berenger & Albaladejo (2016) citando a Bergmann & Sams (2014) definen el Flipped classroom como:

Un enfoque pedagógico en el que la instrucción directa se mueve desde el espacio de aprendizaje colectivo hacia el espacio de aprendizaje individual, y el espacio resultante se transforma en un ambiente de aprendizaje dinámico e interactivo en el que el educador guía a los estudiantes a medida que se aplican los conceptos y puede participar creativamente en la materia. (p.1468)

El Aula Invertida, según el IFP (2020) es un método de enseñanza en el cual el alumno adquiere primero la información, seguidamente la comparte con el docente y este consolida el aprendizaje. Aunque puede parecer un modelo dirigido a estudiantes mayores, este método también se aplica en las aulas de Educación Infantil. Sin embargo, para que se cumpla es imprescindible la colaboración de las familias. Por ejemplo, una de las dinámicas más populares es que las familias faciliten al niño la visualización de un vídeo para que, posteriormente, se ponga en práctica en el aula con el resto de los alumnos y el docente.

Tabla 27

Aula invertida.

Beneficios de Phaway
Metodología: Aula Invertida o Flipped Classroom
El alumno adquiere primero la información, seguidamente la comparte con el docente y este consolida el aprendizaje.
Ambiente de aprendizaje dinámico e interactivo.
Adaptación al ritmo del estudiante.
Interacción social y resolución de problemas en equipo.
Mejora la actitud del alumno hacia la materia y en su aprendizaje.
Mayor interés y la motivación.
Dota al alumno en una mejora en su autonomía e iniciativa personal.
Mayor tiempo empleado en el feed back.
Responsabilidad del alumno en su propio aprendizaje.

Fuente: Elaboración propia.

c. Aprendizaje Basado en el Pensamiento o Thinking Based Learning

Según Martín (2018) quien cita a Salmón (2015) dice:

El pensamiento visible es un enfoque, basado en investigaciones, que integra el desarrollo del pensamiento en el niño a través de las distintas disciplinas. El pensamiento visible crea disposiciones para pensar, entre otra la curiosidad, la comprensión y la creatividad. No se centra exclusivamente en las destrezas del pensamiento, sino en las oportunidades para usar el pensamiento” (p.4)

Para el ITF (2020) este método educativo tiene como objetivo preparar a los alumnos para que, en un futuro, puedan resolver problemas con eficacia tomando decisiones bien meditadas. En el Aprendizaje Basado en el Pensamiento, los niños aprenden a pensar con el contenido del propio temario. El niño se plantea qué opciones tiene a la hora de tomar una decisión y cuáles son las consecuencias de cada una de ellas, para determinar qué

decisión es la mejor opción. Se desarrollan habilidades como el pensamiento crítico y creativo y la capacidad de análisis.

Tabla 28

Thinking Based Learning.

Beneficios de Phaway
Metodología: Thinking Based Learning
Aprendizaje Basado en el Pensamiento.
Se desarrollan habilidades como el pensamiento crítico y creativo y la capacidad de análisis.

Fuente: Elaboración propia.

- d. Pensamiento de Diseño o Design Thinking. Para Flores, Guerrero & Luna (2019) la metodología Design Thinking se define como:

Un proceso analítico y creativo que involucra a una persona en oportunidades para la generación de ideas innovadoras y que toma como centro la perspectiva de los usuarios finales para experimentar, modelar y crear prototipos, recopilar comentarios y rediseñar. (p.86)

Según ITF (2020) el Design Thinking, aunque tiene un fuerte impacto en la enseñanza de niños de más edad y adolescentes, también se está implementando en preescolar. Esta metodología tiene como principal objetivo identificar los problemas de cada alumno para generar soluciones mediante la creación y la innovación. El alumno «aprende haciendo», por lo que se convierte en protagonista de su propio aprendizaje. Asimismo, este método desarrolla capacidades como la inteligencia emocional, la creatividad, la intuición y la generación de ideas innovadoras.

Tabla 29

Design thinking.

Beneficios de Phaway
Metodología: Design Thinking
Pensamiento de Diseño.
Generación de ideas innovadoras.
Experimentar, modelar y crear prototipos, recopilar comentarios y rediseñar.
Identificación de problemas de cada alumno para generar soluciones mediante la creación y la innovación.
Protagonista de su propio aprendizaje "aprender haciendo".
Desarrolla capacidades como la inteligencia emocional.
Desarrollo de la creatividad, la intuición.
Generación de ideas innovadoras.

Fuente: Elaboración propia.

- e. Aprendizaje Cooperativo. Según define Romero (2011) el Aprendizaje Cooperativo viene a ser:

Una herramienta útil para afrontar los retos educativos y sociales actuales, ya que aprovecha positivamente las diferencias individuales. Y creemos que esta herramienta nos ayuda a evitar respuestas que promuevan agrupaciones homogéneas, respuestas diferentes que dan lugar a la separación de alumnos y que, en definitiva, dan lugar a enfrentamientos entre el alumnado. (p.138)

Se tiende a considerar Aprendizaje Cooperativo (ITF, 2020) toda aquella enseñanza en la que los niños estén divididos por grupos y esto no es para nada así. Para que se aplique en la enseñanza este método, tienen que darse una serie de características como que los niños desarrollen la interdependencia positiva, es decir, que se preocupen individualmente de que todos los del grupo alcancen el éxito y la responsabilidad individual, donde se promueve la implicación de los alumnos de forma individual para que el grupo funcione mejor. Por último, se suele realizar un procesamiento grupal en el cual se evalúan tanto las acciones individuales, como las

grupales para decidir si se deben cambiar algunas o no.

Tabla 30

Aprendizaje Cooperativo.

Beneficios de Phaway
Metodología: Aprendizaje Cooperativo
Aprovecha positivamente las diferencias individuales.
Desarrollo de la interdependencia positiva.
Enfoque en ganar - ganar.

Fuente: Elaboración propia.

- f. **Aprendizaje Basado en Proyectos o ABP**
- Según menciona Rodríguez & Vargas (2010) el “Aprendizaje Basado en Proyectos es un modelo de aprendizaje en el que los estudiantes planean, implementan y evalúan proyectos que tienen aplicación en el mundo real más allá del aula de clase” (p.6). Para el ITF (2020) el maestro suele proponer una serie de proyectos y los niños deben trabajar en ellos durante un periodo de tiempo. Este método educativo no pretende que los niños se dediquen a memorizar información. En el Aprendizaje Basado en Proyectos, los niños son los protagonistas y «aprenden a aprender», que es una de las principales características del ABP. Esto hará que los más pequeños desarrollen su autonomía, basándose en situaciones del mundo real, y pondrán a prueba habilidades como la colaboración, la toma de decisiones y la organización del tiempo.

Tabla 31

Aprendizaje basado en proyectos.

Beneficios de Phaway
Metodología: Aprendizaje Basado en Proyectos
Aprenden a aprender.
Desarrollo de su autonomía, basándose en situaciones del mundo real.
Desarrollo de habilidades de colaboración, la toma de decisiones y la organización del tiempo.

Fuente: Elaboración propia.

5.1.6. Aspectos clave de la propuesta

A continuación, se detalla aspectos adicionales e importantes a analizar en función al proyecto:

- a) Productividad del cliente: ¿Dónde radica el beneficio del cliente frente a los productos de la competencia?
 - Un robot personalizado
 - Estrategia metodológica
 - Equipo auspiciador del proyecto
- b) Simplicidad: ¿Es simple de utilizar?
 - El robot será elaborado con detalles intuitivos y amigables que fomenten la autonomía de los niños de 3 y 4 años y el fácil uso de los padres.
 - Los docentes serán capacitados antes durante el año lectivo a través de programas internacionales en la metodológica Montessori.
- c) Comodidad: ¿No genera ninguna molestia ni esfuerzo al cliente?

El proyecto a implementar será desarrollado en entornos intuitivos y amigables aptos para padres y niños de nivel inicial para que de ésta manera logren acceder fácilmente a las plataformas y servicios digitales.

- d) Riesgo: ¿Existe algún riesgo para el cliente potencial?
- Riesgo por exposición a la pantalla: Al estudiar online, normalmente nos ponemos delante del ordenador durante largas horas de estudio o de ejercicios, es por ello que el presente proyecto se desarrolló teniendo en cuenta que un niño de la edad de 3 y 4 años no puede estar expuesto a una pantalla más de 1 hora. El proyecto cuenta con una sesión de clase entre 45 minutos y 1 hora frente a un computador, lo resto del programa está implementada con una serie de actividades de socialización, psicomotricidad, talleres educativos aptos para el desarrollo de habilidades motrices finas y gruesas, talleres de arte a ejecutar con los padres, guías para el desarrollo de actividades dentro y fuera de casa, siempre con el monitoreo y apoyo constante del padre y como guía y acompañante del niño y apoyo del Robot Phaway.
 - Falta de socialización: Según Rubalcava (2015), menciona que la socialización de los niños, no sólo se da con otros niños de su edad, sino que la socialización se puede dar con todas las personas de su entorno familiar, del barrio, la biblioteca, tíos, primos, etc.
 - Así mismo en el informe realizado por Fundación Telefónica (2016), menciona la “Apertura al entorno” que es una de las 12 claves educativas para la sociedad digital en la que tanto los docentes, alumnos, familias y agentes externos completan el currículo y lo conectan con la vida futura de los estudiantes a partir de las redes y las metodologías cooperativas.
 - En ese sentido se implementará un programa extracurricular de socialización y psicomotricidad. Asimismo, se tiene implementada el curso de psicomotricidad y para complementar los talleres de baile

y karate. La guía para padres incluirá una serie de actividades dentro de casa y fuera de casa.

- Distracción

Las ventajas que tienen las TICs para la educación de los niños es que estos ayudan a:

- Asimilación de contenidos con mayor rapidez (Mantienen la atención y motivación)
- Aumentan la autonomía del estudiante.
- Mejora el interés, la motivación y la comprensión
- Optimiza el rendimiento académico
- Una de las ventajas que nos proporciona “Phaway” es el incremento de la motivación hacia el aprendizaje gracias a los aplicativos y tecnología educativa utilizada para su proceso de aprendizaje, asimismo se implementará todo un programa que guíe al padre para el homeschool.
- Adicción, pérdida de tiempo, aislamiento, aprendizajes incompletos y superficiales, ansiedad.

Para contrarrestar estos paradigmas se desarrollará un programa especial para la preparación de padres a través de la implementación de Webinars exclusivos para padres, talleres, podcasts, entrevistas, emitidos por expertos nacionales e internacionales en temas de psicopedagogía, Apoyo 24/7, guía y asesoramiento continuo a padres por psicólogos y expertos educacionales, preparación para que el acogimiento se brinde con mucha empatía y sensibilidad según la dinámica familiar del niño, así como evaluaciones periódicas de aprendizaje y feed back dirigido a padres y niños.

En ese sentido todo lo mencionado deberá integrarse en la estrategia comunicacional, ya que estos aspectos son cruciales para los padres.

Los padres desean opciones educativas que maximicen las habilidades de los niños y niñas en lo académico, emocional y social.

- Riesgo de sesgar la educación
 - Se aplicarán las guía y asesoramiento continuo a padres por psicólogos y expertos educacionales
- Supervisión externa menos regular
Se aplicarán las evaluaciones periódicas de aprendizaje y feed back dirigido a padres y niños

e) Viabilidad técnica: ¿Es fácil de ponerlo en práctica y multiplicarlo?

El presente proyecto presenta grandes posibilidades de crecimiento por naturaleza, donde la característica principal de su modelo es la escalabilidad por ser de modalidad virtual.

f) Amabilidad con el ambiente: ¿No genera ningún daño al medioambiente o en qué medida lo afecta?

Educación virtual: El proyecto a desarrollar al ser un servicio educativo virtual, no presenta ningún daño al medio ambiente por ser este un modelo educativo virtual.

5.1.7. Áreas curriculares

Las áreas curriculares son una forma de organización articuladora e integradora de las competencias que se busca desarrollar en los niños y niñas y de las experiencias de aprendizaje afines. A continuación, presentamos la organización de las competencias según las áreas curriculares del Plan de estudios en el nivel de Educación Inicial como propuesta básica del servicio educativo propuesto según el MINEDU, seguido del servicio real agregando las competencias

A. Áreas curriculares

Las competencias por cada área curricular se detallan a continuación:

- a. PERSONAL SOCIAL
 - ✓ Construye su identidad
 - ✓ Convive y participa democráticamente en la búsqueda del bien común
 - ✓ Construye su identidad, como persona humana, amada por Dios, digna, libre y trascendente, comprendiendo la doctrina de su propia religión, abierto al diálogo con las que le son cercanas
- b. PSICOMOTRICIDAD

Se desenvuelve de manera autónoma a través de su motricidad
- c. COMUNICACIÓN
 - ✓ Se comunica oralmente en su lengua materna
 - ✓ Lee diversos tipos de texto en su lengua materna
 - ✓ Escribe diversos tipos de texto en su lengua materna
 - ✓ Crea proyectos desde los lenguajes del arte.
- d. CASTELLANO COMO SEGUNDA LENGUA

Se comunica oralmente en castellano como segunda lengua
- e. MATEMÁTICA
 - ✓ Resuelve problemas de cantidad
 - ✓ Resuelve problemas de forma, movimiento y localización
- f. CIENCIA Y TECNOLOGÍA
 - ✓ Indaga mediante métodos científicos para construir sus conocimientos
 - ✓ Competencias transversales a las áreas
 - ✓ Se desenvuelve en entornos virtuales generados por las TIC
 - ✓ Gestiona su aprendizaje de manera autónoma.

A. Currículo nacional inicial – competencias.

Este documento establece el Perfil de Egreso de la Educación Básica, las competencias nacionales y sus progresiones desde el inicio hasta el fin de la educación básica, así como sus niveles esperados por ciclo, nivel y modalidades. Así mismo los programas curriculares forman parte del Currículo Nacional de la Educación Básica y contienen los marcos teóricos y metodológicos de las competencias organizados en áreas curriculares y presentan los desempeños de edad (en el nivel inicial) alineados con las competencias, las capacidades y los estándares de aprendizaje nacionales (MINEDU, 2021). Ver figura 34.



Figura 34. Programa curricular de educación inicial.

Fuente: Ministerio de Educación.

Así mismo en la tabla 32, 33, 34, 35, 36, 37 y 38 se muestran las competencias organizadas en áreas curriculares para las edades de 3 y 4 años de edad.

Tabla 32

Área de personal social.

1. Competencia: construye su identidad	
Capacidades: cuando el niño construye su identidad combina las siguientes capacidades: <ul style="list-style-type: none">✓ Se valora a si mismo✓ Autorregula sus emociones	
Estándar de aprendizaje	
Descripción del nivel de la competencia esperado al fin del ciclo II: Construye su identidad al tomar conciencia de los aspectos que lo hacen único. Se identifica en algunas de sus características físicas, así como sus cualidades e intereses, gustos y preferencias. Se siente miembro de su familia y del grupo de aula al que pertenece. Practica hábitos saludables reconociendo que son importantes para él. Actúa de manera autónoma en las actividades que realiza y es capaz de tomar decisiones, desde sus posibilidades y considerando a los demás. Expresa sus emociones e identifica el motivo que las originan. Busca y acepta la compañía de un adulto significativo ante situaciones que lo hacen sentir vulnerable, inseguro, con ira, triste o alegre	
Desempeños 3 años	Desempeños 4 años
<ul style="list-style-type: none">• Reconoce sus necesidades, sensaciones, intereses y preferencias; las diferencia de las de los otros a través de palabras, acciones, gestos o movimientos. Ejemplo: En el momento del juego, un niño busca entre los juguetes uno de su preferencia y escoge un balde. Dice a sus amigos: "Yo quiero este".• Se reconoce como miembro de su familia y grupo de aula. Identifica a los integrantes de ambos grupos. Ejemplo: Un niño hace un dibujo de su familia en donde aparece él, su mamá, su papá, su hermanito, su abuelita y su mascota.• Toma la iniciativa para realizar actividades cotidianas y juegos desde sus intereses. Realiza acciones de cuidado personal, hábitos de alimentación e higiene. Ejemplo: Cuando la docente les anticipa que ya llegará el momento de la lonchera, la niña avisa que se va a lavar las manos porque va a comer.• Expresa sus emociones; utiliza para ello gestos, movimientos corporales y palabras. Identifica sus emociones y las que observa en los demás cuando el adulto las nombra. Ejemplo: Un niño está construyendo una torre, pero al querer hacerla muy alta se le cae varias veces. Tira todo, gruñe, frunce el ceño, lloriquea en señal de fastidio y frustración. Busca a la docente para que lo ayude y lo consuele• Busca la compañía y consuelo del adulto en situaciones en las que lo necesita para sentirse seguro. Tolera algunos tiempos de espera	<ul style="list-style-type: none">• Reconoce sus intereses, preferencias y características; las diferencia de las de los otros a través de palabras o acciones, dentro de su familia o grupo de aula.• Se reconoce como miembro de su familia y grupo de aula. Comparte hechos importantes de su historia familiar. Ejemplo: Una niña cuenta a sus compañeros que ya nació su hermanito.• Toma la iniciativa para realizar acciones de cuidado personal, de alimentación e higiene de manera autónoma. Explica la importancia de estos hábitos para su salud. Busca realizar con otras algunas actividades cotidianas y juegos según sus intereses. Ejemplo: El niño se cepilla los dientes luego de tomar la lonchera y explica que con ello evita las caries.• Expresa sus emociones; utiliza palabras, gestos y movimientos corporales. Reconoce las emociones en los demás, y muestra su simpatía o trata de ayudar. Ejemplo: Una niña observa que otro compañero está llorando porque le cayó un pelotazo. Se acerca para darle la mano y consolarlo.• Busca la compañía y consuelo del adulto en situaciones en las que lo necesita para sentirse seguro o contenido. Da razón de lo que le sucedió. Ejemplo: El niño va en busca del adulto o le avisa al ser rechazado en el juego por otro compañero

anticipados por el adulto. Ejemplo: Una niña camina hacia su adulto o lo llama al observar la pelea de otros compañeros; espera que el adulto intervenga.

2. Competencia “convive y participa democráticamente en la búsqueda del bien común”

Cuando el niño convive y participa democráticamente en la búsqueda del bien común, combina las siguientes capacidades:

- ✓ Interactúa con todas las personas.
- ✓ Construye normas, y asume acuerdos y leyes.
- ✓ Participa en acciones que promueven el bienestar común.

Estándar de aprendizaje

Descripción del nivel de la competencia esperado al fin del ciclo II

Convive y participa democráticamente cuando interactúa de manera respetuosa con sus compañeros desde su propia iniciativa, cumple con sus deberes y se interesa por conocer más sobre las diferentes costumbres y características de las personas de su entorno inmediato. Participa y propone acuerdos y normas de convivencia para el bien común. Realiza acciones con otros para el buen uso de los espacios, materiales y recursos comunes.

Desempeños 3 años

- Se relaciona con adultos y niños de su entorno en diferentes actividades del aula y juega en pequeños grupos. Ejemplo: Un niño, le propone jugar con bloques a otros niños. Construyen de manera conjunta una torre.
- Participa en actividades grupales poniendo en práctica las normas de convivencia y los límites que conoce.
- Colabora en el cuidado del uso de recursos, materiales y espacios compartidos.

Desempeños 4 años

- Se relaciona con adultos de su entorno, juega con otros niños y se integra en actividades grupales del aula. Propone ideas de juego y las normas del mismo, sigue las reglas de los demás de acuerdo con sus intereses. Ejemplo: Un niño propone a sus amigos jugar “mata gente” con lo que el grupo está de acuerdo y les dice que no vale agarrar la pelota con la mano.
- Realiza actividades cotidianas con sus compañeros y se interesa por conocer sus costumbres, así como los lugares de los que proceden. Realiza preguntas acerca de lo que le llamó la atención.
- Participa en la construcción colectiva de acuerdos y normas, basados en el respeto y el bienestar de todos, en situaciones que lo afectan o incomodan a él o a alguno de sus compañeros. Muestra, en las actividades que realiza, comportamientos de acuerdo con las normas de convivencia asumidos.
- Colabora en actividades colectivas orientadas al cuidado de los recursos, materiales y espacios compartidos.

Cuando

3. Competencia “construye su identidad, como persona humana, amada por Dios, digna, libre y trascendente, comprendiendo la doctrina de su propia religión, competencia

Cuando el niño construye su identidad, como persona humana, amada por Dios, combina las siguientes capacidades:

- ✓ Conoce a Dios y asume su identidad religiosa y espiritual como persona digna, libre y trascendente.
- ✓ Cultiva y valora las manifestaciones religiosas de su entorno argumentando su fe de manera comprensible y respetuosa

Estándar de aprendizaje

Descripción del nivel de la competencia esperado al fin del ciclo II

Realiza acciones por propia iniciativa para agradecer el amor que recibe de su familia y de su entorno. Participa de acciones que muestren su solidaridad y generosidad hacia su prójimo como muestra del amor que recibe de Dios

Desempeños 3 años

- Reconoce de manera espontánea, a través de sus acciones diarias, el amor y cuidado que le brinda su familia, como un indicio del amor de Dios, y da inicio a acciones como colaborar, saludar, despedirse y agradecer por propia iniciativa.
- Participa en las prácticas de la confesión religiosa de sus padres y lo comenta a sus compañeros de aula.
- Disfruta por iniciativa propia de la naturaleza creada por Dios con amor.
- Demuestra su amor al prójimo acogiendo y compartiendo con todos como amigos de Jesús

Desempeños 4 años

- Expresa, por propia iniciativa, el amor y cuidado que recibe de su entorno (padres, docentes y compañeros) como un indicio del amor de Dios. Lo hace a través de la interacción con los otros, y da inicio a acciones como compartir, ayudar y colaborar.
- Participa en las prácticas de la confesión religiosa de sus padres y lo comenta a sus compañeros de aula y comunidad educativa.
- Participa por iniciativa propia del cuidado de la Creación en el lugar en donde se encuentra.
- Demuestra su amor al prójimo acogiendo y siendo solidario con los que necesitan ayuda en su entorno más cercano.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 33

Área de psicomotricidad.

1. Competencia “se desenvuelve de manera autónoma a través de su motricidad”	
Cuando el niño se desenvuelve de manera autónoma a través de su motricidad, combina las siguientes capacidades:	
ü Comprende su cuerpo.	
ü Se expresa corporalmente	
Estándar de aprendizaje	
Descripción del nivel de la competencia esperado al fin del ciclo II	
Se desenvuelve de manera autónoma a través de su motricidad cuando explora y descubre su lado dominante y sus posibilidades de movimiento por propia iniciativa en situaciones cotidianas. Realiza acciones motrices básicas en las que coordina movimientos para desplazarse con seguridad y utiliza objetos con precisión, orientándose y regulando sus acciones en relación a estos, a las personas, el espacio y el tiempo. Expresa corporalmente sus sensaciones, emociones y sentimientos a través del tono, gesto, posturas, ritmo y movimiento en situaciones de juego.	
Desempeños 3 años	Desempeños 4 años
<ul style="list-style-type: none">• Realiza acciones y movimientos como correr, saltar desde pequeñas alturas, trepar, rodar, deslizarse –en los que expresa sus emociones– explorando las posibilidades de su cuerpo con relación al espacio, la superficie y los objetos. Ejemplo: Un niño juega a trepar un pequeño muro, camina intentando mantener el equilibrio y salta desde cierta altura.• Realiza acciones y movimientos de coordinación óculo-manual y óculo-podal en diferentes situaciones cotidianas y de juego según sus intereses. Ejemplo: Un niño desenrosca la tapa de su botella, pela una fruta, y puede abrir y cerrar sus envases colocándoles las tapas.• Reconoce sus sensaciones corporales, e identifica algunas de las necesidades y cambios en el estado de su cuerpo, como la respiración después de una actividad física. Reconoce las partes de su cuerpo al relacionarlas con sus acciones y nombrarlas espontáneamente en diferentes situaciones cotidianas. Representa su cuerpo (o los de otros) a su manera y utilizando diferentes materiales	<ul style="list-style-type: none">• Realiza acciones y juegos de manera autónoma, como correr, saltar, trepar, rodar, deslizarse, hacer giros, patear y lanzar pelotas, etc. –en los que expresa sus emociones– explorando las posibilidades de su cuerpo con relación al espacio, la superficie y los objetos, regulando su fuerza, velocidad y con cierto control de su equilibrio. Ejemplo: Un niño, al jugar a perseguir y atrapar a su compañero, corre y aumenta su velocidad, cambia de dirección al correr y salta pequeños obstáculos.• Realiza acciones y movimientos de coordinación óculo-manual y óculo-podal, acorde con sus necesidades e intereses, y según las características de los objetos o materiales que emplea en diferentes situaciones cotidianas de exploración y juego. Ejemplo: Un niño juega a poner un pie delante del otro sin perder el equilibrio.• Reconoce sus sensaciones corporales, e identifica las necesidades y cambios en el estado de su cuerpo, como la respiración y sudoración después de una actividad física. Reconoce las partes de su cuerpo al relacionarlas con sus acciones y nombrarlas espontáneamente en diferentes situaciones cotidianas. Representa su cuerpo (o los de otros) a su manera, utilizando diferentes materiales y haciendo evidentes algunas partes, como la cabeza, los brazos, las piernas y algunos elementos del rostro.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 34

Área de castellano como segunda lengua.

Competencia "se comunica oralmente en castellano como segunda lengua"	
<p>Cuando el niño se comunica oralmente en castellano como segunda lengua, combina las siguientes capacidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Obtiene información del texto oral ✓ Infiere e interpreta información del texto oral. ✓ Adecúa, organiza y desarrolla el texto de forma coherente y cohesionada. ✓ Utiliza recursos no verbales y paraverbales de forma estratégica. ✓ Interactúa estratégicamente con distintos interlocutores ✓ Reflexiona y evalúa la forma, el contenido y contexto del texto oral. ✓ Estándar de aprendizaje ✓ Descripción del nivel de la competencia esperado al fin del ciclo II ✓ Se comunica oralmente mediante palabras o frases breves. Obtiene información de textos acompañados de expresiones corporales, gestos y tono de voz de su interlocutor. Responde a través de algunas palabras aisladas, con apoyo de gestos y expresiones corporales y de su lengua materna 	
Desempeños 3 y 4 años	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Recupera información explícita (algunos hechos y lugares, el nombre de personas y personajes) de un texto oral donde predominan palabras de uso frecuente (IE, familia y comunidad) y son expresados con apoyo de gestos, expresiones corporales y tono de voz del interlocutor. Ejemplo: Cuando escucha información sobre los animales, un niño o niña dice en su lengua materna de qué animal se trató. ✓ Responde a un interlocutor (compañero de clases o docente) utilizando palabras y frases de su lengua materna. Ejemplo: "¿Cómo te llamas?", dice él o la docente. ✓ Y el niño o niña responde en ashaninka: "Naro Elvis" ("Yo soy Elvis"). "¿A dónde vas?", dice él o la docente, y el niño o niña responde en jaqaru: "Wakaru" ("Me voy a donde la vaca") 	
Competencia "resuelve problemas de cantidad"	
<p>Cuando el niño resuelve problemas de cantidad, combina las siguientes capacidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Traduce cantidades a expresiones numéricas. ✓ Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones. ✓ Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo. ✓ Estándar de aprendizaje Traduce cantidades a expresiones Descripción del nivel de la competencia esperado al fin del ciclo II <p>Resuelve problemas referidos a relacionar objetos de su entorno según sus características perceptuales; agrupar, ordenar hasta el quinto lugar, seriar hasta 5 objetos, comparar cantidades de objetos y pesos, agregar y quitar hasta 5 elementos, realizando representaciones con su cuerpo, material concreto o dibujos. Expresa la cantidad de hasta 10 objetos, usando estrategias como el conteo. Usa cuantificadores: "muchos" "pocos", "ninguno", y expresiones: "más que" "menos que". Expresa el peso de los objetos "pesa más", "pesa menos" y el tiempo con nociones temporales como "antes o después", "ayer" "hoy" o "mañana".</p>	
Desempeños 3 años	Desempeños 4 años
✓ Establece relaciones entre los objetos de su entorno según sus	✓ Establece relaciones entre los objetos de su entorno según sus

características perceptuales al comparar y agrupar aquellos objetos similares que le sirven para algún fin, y dejar algunos elementos sueltos. Ejemplo: Al llegar a su aula, un niño elige ir al sector del hogar y busca entre los objetos lo que le servirá para cocinar y servir la comida a sus hijitos. Selecciona las verduras, frutas, platos, cubiertos y ollas; sin embargo, deja de lado un peluche y un peine, que no le son de utilidad para su juego.

- ✓ Usa algunas expresiones que muestran su comprensión acerca de la cantidad, peso y el tiempo –“muchos”, “pocos”, “pesa mucho”, “pesa poco”, “un ratito”– en situaciones cotidianas. Ejemplo: Un niño trata de cargar una caja grande llena de juguetes y dice: “Uhhh... no puedo, pesa mucho”.
- ✓ Utiliza el conteo espontáneo en situaciones cotidianas siguiendo un orden no convencional respecto de la serie numérica. Ejemplo: Al jugar a las escondidas, una niña cuenta con los ojos cerrados: “Uno, dos, cinco, nueve, veinte...”

características perceptuales al comparar y agrupar aquellos objetos similares que le sirven para algún fin, y dejar algunos elementos sueltos. Ejemplo: Una niña quiere construir una casa y para ello selecciona de sus bloques de madera aquellos que le pueden servir, y realiza su construcción colocando los más pequeños y livianos encima, y los más grandes y pesados como base.

- ✓ Realiza seriaciones por tamaño de hasta tres objetos. Ejemplo: Luisa ayuda a su mamá a ordenar los platos en la cocina. Ella decide colocar primero los platos grandes, luego los medianos y después los pequeños.
- ✓ Establece correspondencia uno a uno en situaciones cotidianas. Ejemplo: Durante el juego libre en los sectores, Oscar juega al restaurante en el sector del hogar con sus compañeros. Prepara el almuerzo, una vez que está listo pone la mesa, coloca una cuchara y un vaso para cada uno, y luego reparte un plato con comida para cada uno.
- ✓ Usa algunas expresiones que muestran su comprensión acerca de la cantidad, el tiempo y el peso –“muchos”, “pocos”, “pesa mucho”, “pesa poco”, “antes” o “después”– en situaciones cotidianas. Ejemplo: Un niño comenta: “Nos toca comer los alimentos que hemos traído, pero antes tenemos que lavarnos las manos”.
- ✓ Utiliza el conteo hasta 5, en situaciones cotidianas en las que requiere contar, empleando material concreto o su propio cuerpo. Ejemplo: Una niña va la granja de su IE y de vuelta al aula le dice a su docente: “Las gallinas han puesto cinco huevos”.
- ✓ Utiliza los números ordinales “primero”, “segundo” y “tercero” para establecer la posición de un objeto o persona en situaciones cotidianas, empleando, en algunos casos, materiales concretos. Ejemplo: Una niña pide ser la primera en patear la pelota, otro niño pide ser el segundo y, Adriano, ser el tercero.

1. Competencia “resuelve problemas de forma, movimiento y localización”

Cuando el niño resuelve problemas de movimiento, forma y localización, combina las siguientes capacidades:

- ✓ Modela objetos con formas geométricas y sus transformaciones.
- ✓ Comunica su comprensión sobre las formas y relaciones geométricas.
- ✓ Usa estrategias y procedimientos para orientarse en el espacio

Estándar de aprendizaje

Descripción del nivel de la competencia esperado al fin del ciclo II

Resuelve problemas al relacionar los objetos del entorno con formas bidimensionales y tridimensionales. Expresa la ubicación de personas en relación

a objetos en el espacio “cerca de” “lejos de” “al lado de”, y de desplazamientos “hacia adelante, hacia atrás”, “hacia un lado, hacia el otro”. Así también expresa la comparación de la longitud de dos objetos: “es más largo que”, “es más corto que”. Emplea estrategias para resolver problemas, al construir objetos con material concreto o realizar desplazamientos en el espacio.

Desempeños 3 años

- ✓ Establece relaciones de medida en situaciones cotidianas. Expresa con su cuerpo o mediante algunas acciones cuando algo es grande o pequeño.
- ✓ Se ubica a sí mismo y ubica objetos en el espacio en el que se encuentra; a partir de ello, organiza sus movimientos y acciones para desplazarse. Utiliza expresiones como “arriba”, “abajo”, “dentro” y “fuera”, que muestran las relaciones que establece entre su cuerpo, el espacio y los objetos que hay en el entorno.
- ✓ Prueba diferentes formas de resolver una determinada situación relacionada con la ubicación, desplazamiento en el espacio y la construcción de objetos con material concreto. Ejemplo: Un niño quiere alcanzar un juguete que está fuera de su alcance Intenta primero alcanzarlo por sus propios medios y se da cuenta de que no puede. Luego, jala una silla, se sube y puede coger el juguete

Desempeños 4 años

- ✓ Establece relaciones entre las formas de los objetos que están en su entorno. Ejemplo: El plato tiene la misma forma que la tapa de la olla.
- ✓ Establece relaciones de medida en situaciones cotidianas. Expresa con su cuerpo o mediante algunas palabras cuando algo es grande o pequeño. Ejemplo: Los niños están jugando a encajar cajas de diferentes tamaños y una niña dice: “¡Ahora me toca a mí! Mi caja es grande”.
- ✓ Se ubica a sí mismo y ubica objetos en el espacio en el que se encuentra; a partir de ello, organiza sus movimientos y acciones para desplazarse. Utiliza expresiones como “arriba”, “abajo”, “dentro”, “fuera”, “delante de”, “detrás de”, “encima”, “debajo”, “hacia adelante” y “hacia atrás”, que muestran las relaciones que establece entre su cuerpo, el espacio y los objetos que hay en el entorno.
- ✓ Expresa con material concreto y dibujos sus vivencias, en los que muestra relaciones espaciales entre personas y objetos. Ejemplo: Un niño dibuja a su familia en el parque. Ubica a sus hermanas jugando con la pelota y a él mismo meciéndose en el columpio.
- ✓ Prueba diferentes formas de resolver una determinada situación relacionada con la ubicación, desplazamiento en el espacio y la construcción de objetos con material concreto, y elige una para lograr su propósito. Ejemplo: Una niña quiere jugar con las pelotas y tiene que alcanzar la caja con pelotas que está distante al lugar donde se encuentra; para ello, tiene que desplazarse sorteando varios obstáculos que encuentra en su camino. Ella intenta desplazarse de diferentes formas y elige el saltar sobre los obstáculos como la estrategia que más le ayuda a llegar al lugar indicado.

1. Competencia “se comunica oralmente en su lengua materna”

Cuando el niño se comunica oralmente en su lengua materna, combina e integra las siguientes capacidades:

- ✓ Obtiene información del texto oral.
- ✓ Infiere e interpreta información del texto oral.
- ✓ Adecúa, organiza y desarrolla el texto de forma coherente y cohesionada.
- ✓ Utiliza recursos no verbales y para verbales de forma estratégica.
- ✓ Interactúa estratégicamente con distintos interlocutores.
- ✓ Reflexiona y evalúa la forma, el contenido y contexto del texto oral.

Estándar de aprendizaje

Descripción del nivel de logro de la competencia esperado al fin del ciclo II (Estándar de aprendizaje)

entendible, se apoya en gestos y lenguaje corporal. En un intercambio, generalmente participa y responde en forma pertinente a lo que le dicen. Se comunica oralmente mediante diversos tipos de textos; identifica información explícita; realiza inferencias sencillas a partir de esta información e interpreta recursos no verbales y paraverbales de las personas de su entorno. Opina sobre lo que más/ menos le gustó del contenido del texto. Se expresa espontáneamente a partir de sus conocimientos previos, con el propósito de interactuar con uno o más interlocutores conocidos en una situación comunicativa. Desarrolla sus ideas manteniéndose por lo general en el tema; utiliza vocabulario de uso frecuente¹³ y una pronunciación.

Desempeños 3 años

- ✓ Expresa sus necesidades, emociones, intereses y da cuenta de algunas experiencias al interactuar con personas de su entorno familiar, escolar o local. Utiliza palabras de uso frecuente, sonrisas, miradas, señas, gestos, movimientos corporales y diversos volúmenes de voz con la intención de lograr su propósito: informar, pedir, convencer o agradecer. Ejemplo: Un niño dice a la docente: “No me quieles dal rompecabezas”, moviendo la cabeza en señal de negación.
- ✓ Participa en conversaciones o escucha cuentos, leyendas y otros relatos de la tradición oral. Formula preguntas sobre lo que le interesa saber o responde a lo que le preguntan.
- ✓ Recupera información explícita de un texto oral. Menciona el nombre de personas y personajes, sigue indicaciones orales o vuelve a contar con sus propias palabras los sucesos que más le gustaron.
- ✓ Deduce características de personas, personajes, animales y objetos en anécdotas, cuentos y rimas orales.
- ✓ Comenta lo que le gusta o le disgusta de personas, personajes, hechos o situaciones de la vida cotidiana a partir de sus experiencias y del contexto en que se desenvuelve

Desempeños 4 años

- ✓ Expresa sus necesidades, emociones, intereses y da cuenta de sus experiencias al interactuar con personas de su entorno familiar, escolar o local. Utiliza palabras de uso frecuente, sonrisas, miradas, señas, gestos, movimientos corporales y diversos volúmenes de voz según su interlocutor y propósito: informar, pedir, convencer o agradecer.
- ✓ Participa en conversaciones o escucha cuentos, leyendas, adivinanzas y otros relatos de la tradición oral. Formula preguntas sobre lo que le interesa saber o lo que no ha comprendido o responde a lo que le preguntan. Ejemplo: Un niño comenta sobre la leyenda “La quena de oro” que escuchó y dice: La flauta no sonaba porque el jefe era malo.
- ✓ Recupera información explícita de un texto oral. Menciona algunos hechos, el nombre de personas y personajes. Sigue indicaciones orales o vuelve a contar con sus propias palabras los sucesos que más le gustaron.
- ✓ Deduce relaciones de causa-efecto, así como características de personas, personajes, animales y objetos en anécdotas, cuentos, leyendas y rimas orales. Ejemplo: Una niña responde sobre porqué en la leyenda la estrella fue convertida en gusano y dice: “Porque Apí la quería mucho”, “para que Apí y la estrella estén juntos”, “para que la estrella hable con Apí”.
- ✓ Comenta lo que le gusta o le disgusta de personas, personajes, hechos o situaciones de la vida cotidiana a partir de sus experiencias y del contexto en que se desenvuelve.

2. Competencia : “lee diversos tipos de textos escritos en su lengua materna”

Cuando el niño lee diversos tipos de texto, combina e integra capacidades como las siguientes:

- ✓ Obtiene información del texto escrito.
- ✓ Infiere e interpreta información del texto escrito.
- ✓ Reflexiona y evalúa la forma, el contenido y contexto del texto escrito.

Estándar de aprendizaje

Descripción del nivel de logro de la competencia esperado al fin del ciclo II

Lee diversos tipos de textos que tratan temas reales o imaginarios que le son cotidianos, en los que predominan palabras conocidas y que se acompañan con ilustraciones. Construye hipótesis o predicciones sobre la información contenida en los textos y demuestra comprensión de las ilustraciones y de algunos símbolos escritos que transmiten información. Expresa sus gustos y preferencias en relación a los textos leídos a partir de su propia experiencia. Utiliza algunas convenciones básicas de los textos escritos.

Desempeños 3 años

- ✓ Identifica características de personas, personajes, animales u objetos a partir de lo que observa en las ilustraciones cuando explora cuentos, etiquetas, carteles, que se presenta en variados soportes. Ejemplo: Un niño está viendo un catálogo de productos de alimentos, y dice: “Esta compra mi mamá”. “Es rico, me gusta”, añade mientras señala la imagen del yogurt.
- ✓ Dice de qué tratará, cómo continuará o cómo terminará el texto a partir de las ilustraciones o imágenes que observa antes y durante la lectura que realiza (por sí mismo o a través de un adulto). Ejemplo: El niño al ver la caratula del cuento “Los tres chanchitos” dice: “el de los chanchitos”.
- ✓ Comenta las emociones que le generó el texto leído (por sí mismo o a través de un adulto), a partir de sus intereses y experiencias. Ejemplo: Un niño dice: “El lobo me dio miedo”, después de escuchar el cuento de los tres chanchitos.

Desempeños 4 años

- ✓ Identifica características de personas, personajes, animales, objetos o acciones a partir de lo que observa en ilustraciones cuando explora cuentos, etiquetas, carteles, que se presentan en variados soportes. Ejemplo: Cuando un niño explora el cuento “Buenas noches Gorila”, en el momento de intercambio sobre lo leído con los demás niños, él dice: “El gorila le quitó las llaves al señor”.
- ✓ Dice de qué tratará, cómo continuará o cómo terminará el texto a partir de las ilustraciones o imágenes que observa antes y durante la lectura que realiza (por sí mismo o a través de un adulto). Ejemplo: Cuando un niño está buscando información sobre las tortugas para el mural que elaborarán sobre los animales de mar, observa la portada de una revista que muestra a una tortuga en el mar. El niño coge esa revista y dice: “Aquí hay tortugas y están en el agua”.
- ✓ Comenta las emociones que le generó el texto leído (por sí mismo o a través de un adulto), a partir de sus intereses y experiencias

3. Competencia “escribe diversos tipos de textos en su lengua materna”

Cuando el niño escribe diversos tipos de textos en su lengua materna, combina e integra capacidades:

- ✓ Adecúa el texto a la situación comunicativa,
- ✓ Organiza y desarrolla las ideas de forma coherente y cohesionada.
- ✓ Utiliza convenciones del lenguaje escrito de forma pertinente.
- ✓ Reflexiona y evalúa la forma, el contenido y contexto del texto escrito

Estándar de aprendizaje

Descripción del nivel de logro de la competencia esperado al fin del ciclo II (Estándar de aprendizaje)

Escribe a partir de sus hipótesis de escritura diversos tipos de textos sobre temas variados considerando el propósito y el destinatario a partir de su experiencia previa. Desarrolla sus ideas en torno a un tema con la intención de transmitir ideas o emociones. Sigue la linealidad y direccionalidad de la escritura.

Desempeños 3 años

No se evidencian desempeños en esta edad

Desempeños 4 años

Escribe por propia iniciativa y a su manera sobre lo que le interesa. Utiliza trazos, grafismos u otras formas para expresar sus ideas y emociones a través de una nota, para relatar una vivencia o un cuento.

4. Competencia crea proyectos desde los lenguajes artísticos

Cuando el niño crea proyectos desde los lenguajes artísticos, combina las siguientes capacidades:

- ✓ Explora y experimenta los lenguajes del arte.
- ✓ Aplica procesos creativos.
- ✓ Socializa sus procesos y proyectos.

Estándar de aprendizaje

Descripción del nivel de la competencia esperado al fin del ciclo II

Crea proyectos artísticos al experimentar y manipular libremente diversos medios y materiales para descubrir sus propiedades expresivas. Explora los elementos básicos de los lenguajes del arte como el sonido, los colores y el movimiento. Explora sus propias ideas imaginativas que construye a partir de sus vivencias y las transforma en algo nuevo mediante el juego simbólico, el dibujo, la pintura, la construcción, la música y el movimiento creativo.

Comparte espontáneamente sus experiencias y creaciones

Desempeños 3 años

- ✓ Explora por iniciativa propia diversos materiales de acuerdo con sus necesidades e intereses. Descubre las posibilidades expresivas de sus movimientos y de los materiales con los que trabaja. Ejemplo: En el taller de danza, uno de los niños toma una cinta y empieza a moverla y a moverse con ella, crea movimientos, como ondear la cinta en diferentes direcciones, girarla en su cabeza, serpentearla en el piso.
- ✓ Representa sus ideas acerca de sus vivencias personales usando diferentes lenguajes artísticos (el dibujo, la pintura, la danza o el movimiento, el teatro, la música, los títeres, etc.). Ejemplo: Mario toma crayolas y papel para dibujar un chanco y de esta manera representar lo que más le gustó del paseo al campo.
- ✓ Muestra y comenta de forma espontánea, a compañeros y adultos de su entorno, lo que ha realizado al jugar y crear proyectos a través de los lenguajes artísticos (el dibujo, la pintura, la danza o el movimiento, el teatro, la música, los títeres, etc.). Ejemplo: Raúl realiza un dibujo por propia iniciativa, sobre el proyecto de la tienda que imagina construir y lo muestra a su profesora y amigos con entusiasmo mientras le cuenta lo que ha dibujado.

Desempeños 4 años

- ✓ Explora por iniciativa propia diversos materiales de acuerdo con sus necesidades e intereses. Descubre los efectos que se producen al combinar un material con otro. Ejemplo: En el taller de música, una de las niñas elige un par de latas y las golpea entre sí. Luego, las golpea con diferentes superficies: sobre la mesa, con plumones, con ramitas, con una cuchara y descubre diversos sonidos.
- ✓ Representa sus ideas acerca de sus vivencias personales usando diferentes lenguajes artísticos (el dibujo, la pintura, la danza o el movimiento, el teatro, la música, los títeres, etc.).
- ✓ Ejemplo: Al iniciar la semana, la docente invita a los niños a compartir lo que hicieron el fin de semana. Uno de ellos, dice: “Llegaron mis tíos, y cantaron y tocaban un tambor... así. Espera [va corriendo al sector de música y regresa con el tambor]”. “Así, mira”, dice mientras toca el tambor.
- ✓ Muestra y comenta de forma espontánea a compañeros y adultos de su entorno, lo que ha realizado, al jugar y crear proyectos a través de los lenguajes artísticos. Ejemplo: Marcela construyó una casita con material reusable y comunica a sus compañeritos lo que hizo y cómo lo hizo: “Miren, con las cajitas de medicina, he construido mi casita y, con la cajita de fósforos, hice la puerta, porque era más chiquita”.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 35

Área de ciencia y tecnología.

1. Competencia “indaga mediante métodos científicos para construir sus conocimientos”	
Cuando el niño indaga mediante métodos científicos para construir sus conocimientos, combina las siguientes capacidades:	
<ul style="list-style-type: none">✓ Problematiza situaciones para hacer indagación.✓ Diseña estrategias para hacer indagación✓ Genera y registra datos o información✓ Analiza datos e información.✓ Evalúa y comunica el proceso y resultado de su indagación	
Estándar de aprendizaje	
Descripción del nivel de la competencia esperado al fin del ciclo II	
Explora los objetos, el espacio y hechos que acontecen en su entorno, hace preguntas con base en su curiosidad, propone posibles respuestas, obtiene información al observar, manipular y describir; compara aspectos del objeto o fenómeno para comprobar la respuesta y expresa en forma oral o gráfica lo que hizo y aprendió	
Desempeños 3 años	Desempeños 4 años
<ul style="list-style-type: none">✓ Hace preguntas que expresan su curiosidad sobre los objetos, seres vivos, hechos o fenómenos que acontecen en su ambiente. Ejemplo: Un niño pregunta a la docente: “¿Qué es eso?”. “Una hormiga”, responde el adulto. “¿Por qué la hormiga entró a la casa?”, vuelve a preguntar el niño. “Porque hay comida en el piso”, responde el adulto. “¿Y por qué hay comida en el piso?”, repregunta el niño.✓ Obtiene información sobre las características de los objetos y materiales que explora a través de sus sentidos. Usa algunos objetos y herramientas en su exploración. Ejemplo: Utiliza una lupa para observar algo pequeño, como una hormiga, y descubre que tiene seis patas y dos antenas.✓ Comunica los descubrimientos que hace cuando explora. Utiliza gestos o señas, movimientos corporales o lo hace oralmente. Ejemplo: Un niño señala con el dedo un gusano en el piso y salta emocionado; mientras, otro le dice a su profesora: “Mira, hay un gusano en el piso. Hay que ponerlo en el jardín”.	<ul style="list-style-type: none">✓ Hace preguntas que expresan su curiosidad sobre los objetos, seres vivos, hechos o fenómenos que acontecen en su ambiente; y, al responder, da a conocer lo que sabe acerca de ellos. Ejemplo: Un grupo de niños al descubrir una fila de hormigas le pregunta a la docente: “¿Dónde viven las hormigas?”. Para promover la expresión de las ideas de los niños, la docente les responde: “¿Dónde creen que viven?”. Los niños dan diversas respuestas con base en lo que saben de ellas: “Las hormigas viven en el jardín”; “Viven en los huequitos de las paredes de mi casa”.✓ Propone acciones, y el uso de materiales e instrumentos para buscar información del objeto, ser vivo o hecho de interés que le genera interrogantes. Ejemplo: Para averiguar dónde viven las hormigas, los niños proponen utilizar lupas, salir al patio para encontrarlas y seguir las.✓ Obtiene información sobre las características de los objetos, seres vivos o fenómenos naturales que observa y/o explora, y establece relaciones entre ellos. Registra la información de diferentes formas (dibujos, fotos, modelados). Ejemplo: Al observar y hacer seguimiento a las hormigas los niños descubren que salen y entran, llevando pedacitos de pan, a un pequeño orificio en el piso del patio.✓ Compara su respuesta inicial con respecto al objeto, ser vivo o hecho de

1. Competencia “indaga mediante métodos científicos para construir sus conocimientos”

interés, con la información obtenida posteriormente. Ejemplo: Fabiola dice: “Las hormigas no solo viven en el jardín, sino también en los huequitos del piso”. También “Las hormigas construyen sus casas en diferentes lugares”.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 36

Competencia transversal.

1.Competencia tic “se desenvuelve en entornos virtuales generados por las tic”
<p>Cuando el niño se desenvuelve en entornos virtuales generados por las TIC, combina las siguientes capacidades:</p> <ul style="list-style-type: none">ü Personaliza entornos virtuales.ü Gestiona información del entorno virtual.ü Crea objetos virtuales en diversos formatos <p>Estándar de aprendizaje</p> <p>Descripción del nivel de logro de la competencia esperado al fin del ciclo II</p> <p>Se desenvuelve en los entornos virtuales cuando busca y manipula objetos del entorno virtual para realizar actividades preferidas que le permita registrar, comunicar ideas y emociones</p> <p style="text-align: center;">Desempeños 3 y 4 años</p> <ul style="list-style-type: none">• Explora, con el acompañamiento del docente, entornos virtuales y dispositivos tecnológicos, como grabador de sonido o de video, cámara fotográfica, radio, computadora o tablet, y reconoce algunas funciones básicas para su uso y cuidado. Ejemplo: Los niños graban un mensaje de voz para el compañero que se encuentra ausente (capacidades 1 y 2).• Produce imágenes, audio o videos para comunicar ideas, hallazgos, afectos o registrar un acontecimiento utilizando dispositivos y herramientas tecnológicas. Ejemplo: Los niños, al sembrar una semilla, registran con una cámara fotográfica el crecimiento de la planta, o realizan trazos y dibujos mediante un graficador visual para hacer una tarjeta de cumpleaños (capacidad 3)
<p style="text-align: center;">1.Competencia “gestiona su aprendizaje de manera autónoma”</p> <p>Cuando el niño gestiona su aprendizaje de manera autónoma, combina capacidades:</p> <ul style="list-style-type: none">ü Define metas de aprendizaje.ü Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje.ü Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje <p>Estándar de aprendizaje</p> <p>Descripción del nivel de la competencia esperado al fin del ciclo II</p> <p>Gestiona su aprendizaje al darse cuenta lo que debe aprender al nombrar qué puede lograr respecto a una tarea, reforzado por la escucha a la facilitación adulta, e incorpora lo que ha aprendido en otras actividades. Sigue su propia estrategia al realizar acciones que va ajustando y adaptando a la “tarea” planteada. Comprende que debe actuar al incluir y seguir una estrategia que le es modelada o facilitada. Monitorea lo realizado para lograr la tarea al evaluar con facilitación externa los resultados obtenidos siendo ayudado para considerar el ajuste requerido y disponerse al cambio</p> <p style="text-align: center;">Desempeños 3 y 4 años</p> <ul style="list-style-type: none">• Reflexiona, con ayuda del docente, sobre aquello que necesita hacer para realizar una “tarea” de interés –a nivel individual o grupal– tomando en cuenta sus experiencias y saberes previos al respecto. Ejemplo: Una niña se propone construir un avión de papel; sabe que para darle forma tiene que doblar el

1. Competencia tic “se desenvuelve en entornos virtuales generados por las tic”

papel (porque lo ha visto antes) y se da cuenta que no se trata de doblar el papel de cualquier manera, sino que para hacer el avión necesita saber cómo se debe doblar el papel. En esa situación, busca ayuda para lograr su propósito.

- Plantea, con ayuda del docente, una estrategia o acciones a realizar para poder alcanzar la “tarea” propuesta. Ejemplo: Al solicitar ayuda del docente para saber cómo hacer un avión de papel, el docente, le pregunta: “¿Qué podrías hacer para averiguarlo?, ¿en dónde crees que podrías encontrar información?”. La niña, al pensar lo que podría hacer, recuerda que en la biblioteca del aula hay un libro (de origami) en donde puede encontrar la información que necesita. La niña propone a la docente buscar información en el libro para saber qué necesita y cómo tiene que doblar el papel para construir el avión.
- Revisa su actuar con relación a las estrategias que aplica para realizar la “tarea” y explica, con ayuda del adulto, las acciones que realizó para lograrla y las dificultades que tuvo (si las hubo), o los cambios en su estrategia. Comunica lo que aprendió y muestra interés por aplicar lo aprendido. Ejemplo: Al construir su avión, se da cuenta de que la forma del papel dificulta realizar lo que quiere, y prueba con otro papel hasta darle la forma que desea. Luego reflexiona con ayuda del docente sobre las acciones y cambios que hizo, y sobre lo que aprendió

Fuente: Elaboración propia

B. Planificación anual (modelo ante el Ministerio de Educación)

Planificación Anual 2021

I. Datos informativos.

1. Institución educativa: N°
2. Director:
3. Docente responsable:
4. Edad que atiende: 3 – 4 años

II. Descripción general

A lo largo del año lectivo 2021, se espera que cada uno de los niños y niñas de las edades de 3, 4 y 5 años; construya sus aprendizajes, en relación con el desarrollo de cada una de las competencias:

Tabla 37*Planificación anual 2021.*

Competencias	Conclusión descriptiva estandarizada
1. Construye su identidad.	El niño(a) ha logrado construir su identidad identificando algunas de sus características físicas, así como sus cualidades y preferencias. Se siente miembro de su familia y del grupo de aula al que pertenece. Práctica hábitos saludables reconociendo que son importantes. Actúa de manera autónoma en las actividades que realiza y es capaz de tomar decisiones. Expresa sus emociones e identifica el motivo que las originan. Busca y acepta la compañía de un adulto ante situaciones que lo hacen sentir vulnerable, inseguro, con ira, triste o alegre.
2. Convive y participa democráticamente en la búsqueda del bien común.	El niño (a) interactúa respetuosamente con los miembros de su familia, por propia iniciativa cumple con sus deberes y se interesa por conocer más sobre las diferentes costumbres y características de las personas de su entorno. Participa en reuniones familiares para proponer acuerdos y normas de convivencia para el bien común, así como, realiza acciones para el buen uso de los espacios, materiales y recursos de su casa.
3. Crea proyectos desde los lenguajes artísticos.	El niño(a) explora libremente diversos medios y materiales para descubrir sus propiedades expresivas, explora elementos básicos como el sonido, los colores y el movimiento, utiliza su imaginación y sus vivencias para crear algo nuevo mediante el juego simbólico, el dibujo, la pintura, la construcción, la música y el movimiento creativo. Comparte espontáneamente sus experiencias y creaciones.
4. Se desenvuelve de manera autónoma a través de su motricidad.	El niño(a) ha desarrollado su motricidad por propia iniciativa, en situaciones cotidianas y de juego, ha descubierto su lado dominante, sus posibilidades de movimiento y las partes de su cuerpo, que ahora dibuja con mayores detalles. Ha coordinado sus movimientos para desplazarse de diferentes maneras y utilizar objetos con precisión, regulando sus acciones en relación a las personas, el espacio y el tiempo. Ha logrado expresar con su cuerpo sus sensaciones, emociones y sentimientos.
5. Se comunica oralmente en su lengua materna.	El niño(a) se comunica oralmente de forma espontánea a partir de sus intereses y conocimientos con el propósito de interactuar con otras personas, desarrolla sus ideas manteniéndose por lo general en el tema; utiliza vocabulario de uso frecuente y una pronunciación entendible, se apoya con gestos y lenguaje corporal, participa y responde en forma pertinente a lo que le dicen o preguntan. Al escuchar a otras personas comprende la información, realiza inferencias sencillas e interpreta los recursos no verbales y paraverbales que utiliza. En ocasiones opina sobre lo que más le gustó o menos le gustó del texto que escucha.
6. Lee diversos tipos de texto en su lengua materna.	El niño(a) puede identificar características, de los personajes, objetos o acciones a partir de las ilustraciones de los textos, también puede identificar palabras conocidas que aparecen frecuentemente en los diversos textos. Construye hipótesis o predicciones sobre la información contenida en los textos a partir de las imágenes, opina y expresa sus preferencias en relación a los textos leídos por él o por un adulto. Utiliza algunas convenciones básicas de los textos escritos.
7. Escribe diversos tipos de textos en su lengua materna.	El niño(a) escribe por propia iniciativa y a su manera diversos tipos de textos sobre temas variados considerando el propósito y el destinatario, utilizando trazos, grafismos o letras, con la intención de transmitir ideas o emociones, sigue la linealidad y direccionalidad de la escritura.

Competencias	Conclusión descriptiva estandarizada
8. Resuelve problemas de cantidad.	El niño(a) es capaz de relacionar objetos de su entorno según sus características perceptuales; puede agrupar, ordenar hasta el quinto lugar, seriar hasta 5 objetos, comparar cantidades de objetos, agregar y quitar hasta 5 elementos, realizando representaciones con su cuerpo, material concreto o dibujos, también es capaz de contar hasta 10 objetos, identificando el número y la cantidad, usa en sus expresiones cuantificadores: "muchos" "pocos", "ninguno", "más que" "menos que", expresiones del peso de los objetos como "pesa más", "pesa menos" y nociones temporales como "antes o después", "ayer" "hoy" o "mañana".
9. Resuelve problemas de forma, movimiento y localización.	El niño (a) relaciona objetos de su entorno con formas bidimensionales y tridimensionales, puede expresar su ubicación y la ubicación de personas u objetos en relación al espacio "cerca de" "lejos de" "al lado de", y sus desplazamientos "hacia adelante, hacia atrás", "hacia un lado, hacia el otro". Así también puede expresar la comparación de la longitud de dos objetos: "es más largo que", "es más corto que" y emplear estrategias para construir objetos con material concreto o realizar desplazamientos en el espacio.
10. Indaga mediante métodos científicos para construir sus conocimientos.	Indaga mediante métodos científicos para construir sus conocimientos.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 38*Metas anuales para el año 2021.*

Escala valorativa para evaluar el logro De las competencias	Comun.		Matem.		Personal		Ciencia.		Psicomot.	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021
4. logro destacado (ad) Cuando el estudiante evidencia un nivel superior a lo esperado respecto de la competencia. Esto quiere decir que demuestra aprendizajes que van más allá del nivel esperado	3	0	3	0	3	0	3	0	0	0
3. logrado (A) Cuando el estudiante evidencia el nivel esperado respecto a la competencia, demuestra manejo satisfactorio en todas las tareas propuestas y en el tiempo programado.	5	8	5	8	5	8	5	8	8	8
2. en proceso (B) Cuando el estudiante esta próximo o cerca al nivel esperado respecto a la competencia, para lo cual requiere acompañamiento durante un tiempo razonable para lograrlo.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1. en inicio (C) Cuando el estudiante demuestra un progreso mínimo en una competencia de acuerdo al nivel esperado. Evidencia con frecuencia dificultades en el desarrollo de las tareas, por lo que necesita mayor tiempo de acompañamiento e intervención del docente.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total, niños y niñas	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8

Fuente: Elaboración propia

III. Organización de los propósitos de aprendizaje 2021.

En la Tabla 39 se muestran los propósitos de aprendizaje para el año lectivo del 2021.

Tabla 39

Metas anuales para el año 2021.

Área	Competencias priorizadas en el marco de la estrategia aprendo en casa	Organización y distribución del tiempo																
		Primer período				Segundo período				Tercer período				Cuarto período				
		Evaluación Diagnóstica	Exp. Aprend. N.º 1	Exp. Aprend. N.º 02	Exp. Aprend. N.º 03	Exp. Aprend. N.º 04	Exp. Aprend. N.º 05	Exp. Aprend. N.º 06	Exp. Aprend. N.º 07	Exp. Aprend. N.º 08	Exp. Aprend. N.º 09	Exp. Aprend. N.º 10	Exp. Aprend. N.º 11	Exp. Aprend. N.º 12	Exp. Aprend. N.º 13	Exp. Aprend. N.º 14	Exp. Aprend. N.º 15	Exp. Aprend. N.º 16
Personal social	01	Construye su identidad. - Se valora a sí mismo. - Autorregula sus emociones.	X	X	X	X		X	X	X	X							
	02	Convive y participa democráticamente en la búsqueda del bien común. - Interactúa con todas las personas. - Construye normas, y asume acuerdos y leyes. - Participa en acciones que promueven el bienestar común.	X			X	X			X		X					X	X
Psicomotricidad	03	Se desenvuelve de manera autónoma a través de su motricidad. - Comprende su cuerpo. - Se expresa corporalmente.	X	X			X	X			X		X			X		

Comunicación	04	<p>Crea proyectos desde los lenguajes artísticos.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explora y experimenta los lenguajes del arte. - Aplica procesos creativos. - Socializa sus procesos y proyectos. <p>Lee diversos tipos de textos escritos en su lengua materna.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Obtiene información del texto escrito. 	X					X		X	X	X	X		X	X	
	05	<p>Infiere e interpreta información del texto escrito.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reflexiona y evalúa la forma, el contenido y contexto del texto escrito. <p>Escribe diversos tipos de textos escritos en su lengua materna.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Adecúa el texto a la situación comunicativa, 	X		X	X	X		X	X	X		X			X	
	06	<p>Organiza y desarrolla las ideas de forma coherente y cohesionada.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Utiliza convenciones del lenguaje escrito de forma pertinente. - Reflexiona y evalúa la forma, el contenido y contexto del texto escrito. 	X		X	X	X		X	X	X		X				
	Se comunica oralmente en su lengua materna.																
	07	<p>Obtiene información del texto oral.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Infiere e interpreta información del texto oral. - Adecúa, organiza y desarrolla el texto de forma coherente y cohesionada. - Utiliza recursos no verbales y paraverbales de forma estratégica. - Interactúa estratégicamente con distintos interlocutores. - Reflexiona y evalúa la forma, el contenido y contexto del texto oral. 	X		X	X	X		X		X		X	X			
	Se comunica oralmente en su lengua materna.																
	Se comunica oralmente en su lengua materna.																

Matemática	08	Resuelve problemas de cantidad. - Traduce cantidades a expresiones numéricas. - Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones. - Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo.	X		X	X	X		X	X	X		X							X
	09	Resuelve problemas de forma, movimiento y localización. - <i>Modela objetos con formas geométricas y sus transformaciones.</i> - <i>Comunica su comprensión sobre las formas y relaciones geométricas.</i> - <i>Usa estrategias y procedimientos para orientarse en el espacio.</i>	X				X			X			X	X						
Ciencia y tec.	10	Indaga mediante métodos científicos para construir conocimientos. - <i>Problematiza situaciones para hacer indagación.</i> - <i>Diseña estrategias para hacer indagación.</i> - <i>Genera y registra datos o información.</i> - <i>Analiza datos e información.</i> - <i>Evalúa y comunica el proceso y resultado de su indagación.</i>	X			X	X					X								X
Organización de las situaciones (ejes)																				
	01	Ciudadanía y convivencia en la diversidad.	X		X		X				X									
	02	Salud y conservación ambiental.				X														X
	03	Logros y desafíos del país en el bicentenario.								X										X
	04	Descubrimiento e innovación.									X									X
	05	Trabajo y emprendimiento en el siglo XXI.																		X
		leemos juntos	X		X	X	X		X	X	X		X	X						X
		Activarte	X		X	X	X		X	X	X		X	X						X

Nº	Situación	Título de la experiencia de aprendizaje	Semanas	Inicio	Término	Medio			Propuesta
						WEB	RADIO	TV	
00	Evaluación diagnóstica.		02	15/03/2021	2/04/2021	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
01	Ciudadanía y convivencia en la diversidad.	“¡Así soy yo!”	02	5/04/2021	16/04/2021	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	✖	<input type="checkbox"/>
02	Ciudadanía y convivencia en la diversidad.	“Yo soy importante y mi voz cuenta”	02	19/04/2021	30/04/2021	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
03	Salud y conservación ambiental.	"Te cuento como me siento"	02	3/05/2021	14/05/2021	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
04	Salud y conservación ambiental.	“Me cuido, nos cuidamos y nuestra madre tierra ayudamos”	02	24/05/2021	4/06/2021	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
05	Salud y conservación ambiental.	“Yo, por dentro y por fuera”	02	7/06/2021	18/06/2021	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
06	Salud y conservación ambiental.	“¿Qué comeré esta vez?”	02	21/06/2021	2/07/2021	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
07	Logros y desafíos del país en el bicentenario.	“Un viaje por el Perú”	03	5/07/2021	23/07/2021	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
08	Ciudadanía y convivencia en la diversidad.	“Mi familia es única”	02	9/08/2021	20/08/2021	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
09	Ciudadanía y convivencia en la diversidad.	“Uno, cinco, tres ¿cómo lo resuelvo esta vez?”	02	23/08/2021	3/09/2021	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	Ciudadanía y convivencia en la diversidad.	“Nos divertimos en familia”	02	5/09/2021	17/09/2021	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	Salud y conservación ambiental.	“Descubriendo y valorando el mundo en el que convivo”	02	20/09/2021	1/10/2021	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	Trabajo y emprendimiento en el siglo XXI.	“Mercados y Ferias”	03	4/10/2021	22/10/2021	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	Logros y desafíos del país en el bicentenario.	“¿A qué suena el Perú?”	02	25/10/2021	5/11/2021	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	Salud y conservación ambiental.	“Protectores de la naturaleza”	02	8/11/2021	19/11/2021	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15	Descubrimiento e	"Jugamos con nuestra	02	22/11/2021	3/12/2021	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Nº	Situación	Título de la experiencia de aprendizaje	Semanas	Inicio	Término	Medio			Propuesta
						WEB	RADIO	TV	
	innovación.	imaginación"							
16	Logros y desafíos del país en el bicentenario.	"Motivos para agradecer y celebrar"	02	6/12/2021	17/12/2021	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Fuente: Elaboración propia

IV. Materiales básicos y recursos a utilizar.

- ✓ Cuaderno de trabajo Juega, crea, resuelve y aprende, 3 años.
- ✓ Cuaderno de trabajo Juega, crea, resuelve y aprende, 4 años.
- ✓ Diseño Curricular de Educación Básica Regular.
- ✓ Laptop.
- ✓ Computadora.
- ✓ Celular.
- ✓ Tablet
- ✓ Tableta digitalizadora

C. Instrumento diagnóstico para padres.

A continuación, se presenta la información sobre los formatos para el recojo de información de los padres de familia:

Instrumento de recojo de información parte I (padres)

I.E:

Docente:

Aula:

Fecha:

Duración: 30 min

1. Datos generales:

1.1. Nombre:

1.2. Edad:

1.3. DNI:

1.4. Nombre del apoderado:

2. Presentación

Estimada familia, es un gusto poder comunicarme con ustedes, el propósito de esta reunión es conocer un poco más a su hija/o, a través de la información que ustedes me brinden. Esta información me ayudará a acompañar mejor a [nombre del de la niña o el niño] y a ustedes.

Cabe mencionar querida familia que por estos momentos difíciles que estamos pasando debido al COVID19, nos disponemos a escucharlos y acompañarlos de manera personalizada en cada situación que se les presente, y con mayor ímpetu a trabajar juntos el proceso educativo de sus niños desde casa; por lo cual hemos creído conveniente realizar esta entrevista.

1. Situaciones o actividades cotidianas

Tabla 40

Instrumento a.

¿Cómo le gusta que la/lo llamen a su niño (a)
 ¿Con quiénes vive su niño (a)?
 ¿Comparte momentos de juego con su niño(a), cuándo?, ¿Qué juegos más le gusta?, ¿Con qué objetos o juguetes suele jugar?
 ¿Su niña(o) colabora con alguna tarea del hogar? ¿Qué responsabilidades tiene?, ¿Cómo las acordaron?
 ¿En casa quiénes trabajan?, ¿Con quién queda el niño (a) cuando salen a trabajar?
 ¿Cómo le demuestra a su niño (a) su cariño? Y usted, ¿cómo le demuestra su cariño?
 ¿Cuándo su niña (o) ha logrado algo? (Por ejemplo, terminar un dibujo o un rompecabezas), ¿Qué suele hacer usted?
 Durante la pandemia, ¿hubo algún cambio en el comportamiento de su niña (o)? ¿Qué cambios?
 ¿Cuentan con objetos tecnológicos en el hogar (celular, laptop, tablets, cámara de fotos, etc.)? ¿Cuántos minutos u horas los usa al día?

Fuente: Elaboración propia

2. Condiciones que ofrece la familia como oportunidades de aprendizaje para sus hijas o hijos.

Tabla 41

Instrumento b.

Construye su identidad

¿Su niño (a) elige lo que se va a poner? ¿Se viste so- la/o? ¿Tiene alguna ropa favorita y te lo hace saber?
 ¿Su niño (a) tiene a su alcance los artículos de aseo y vestimenta? (en el caso que diga no), ¿Cómo usted la/o ayuda?
 ¿Su niño (a) conversa sobre lo que más le gusta hacer o jugar?
 ¿En qué momento lo hace?
 ¿Cómo se da cuenta que su niño (a) manifiesta sus emociones?
 ¿Qué hace, qué dice, cómo se comporta? Y ¿Qué siente y suele hacer usted?
 Si su niño (a) no respeta un acuerdo, ¿qué le dice o qué hace

usted en estos casos?

¿Su niña (o) suele pedir su permiso para realizar algunas actividades?

Convive y participa democráticamente en la búsqueda del bien común

¿Se han puesto de acuerdo con su niño (a) sobre las reglas que permiten cuidarse y cuidar las cosas de la casa?, Cuénteme, ¿cómo lo han hecho?

¿Tienen en casa espacios delimitados y organizados para que su niño (a) pueda ordenar sus materiales?

¿Su niña o niño cuenta con materiales para que juegue y realice otras actividades como dibujar, escribir o leer?

Se desenvuelve de manera autónoma a través de su motricidad.

¿Su niño(a) realiza actividades de movimiento dentro o fuera de la casa?, ¿tienen un espacio seguro dentro de la casa para que juegue o se mueva?

Cuando su niño(a) realiza juegos de movimiento, ¿le pide ayuda a usted o a otra persona? ¿Se muestra segura/o, temerosa/o al saltar, correr, trepar?

Se comunica oralmente en su lengua materna.

¿Con quiénes suele conversar más su niño(a)?, ¿En qué momento lo hace? Y ¿Sobre qué temas le gusta hablar?

¿Entiende a su niño(a) cuando le habla sobre lo que más le gusta o le interesa después de leerle o contarle un cuento?, ¿Qué suele hacer cuando no comprende lo que dice o no pronuncia correctamente las palabras?

¿Cómo expresa su niño(a) lo que piensa o siente; ¿moviéndose, usando las manos, haciendo gestos, etc. o solo usa las palabras?

Lee diversos tipos de textos escritos en lengua materna

¿Tienen en casa libros o materiales escritos? (Si la respuesta es afirmativa, preguntar:

¿Estos libros se encuentran al alcance de su niño(a)? ¿Disponen de un espacio para colocar los textos?

¿Suelen leerle a su niño(a) en voz alta? ¿En qué momentos y cómo lo hacen?

Escribe diversos tipos de textos en su lengua materna

¿Su niño (a) muestra interés por escribir cuando los ve escribir a ustedes ya sea sobre el papel o en la computadora?

¿En casa promueve que su niño(a) escriba libremente a su manera?, ¿tiene a su alcance material para que pueda escribir? (¿hojas, plumones, etc.?)

Crea proyectos desde los lenguajes artísticos

¿Su niño (a) cuenta con materiales en casa con los cuales pueda pintar, dibujar o construir?

¿Escuchan música en casa? ¿Cantan y/o bailan en familia?

Antes de la emergencia sanitaria, ¿su niño(a) participaba de actividades culturales que se presentan en la comunidad como fiestas regionales, locales, presentaciones de danzas (folclóricas o clásicas), etc.?

Resuelve problemas de cantidad

¿Hace participar a su niño(a) en situaciones cotidianas de la casa en las que se cuente, ordene, y compare?

¿Involucran a su niño(a) a seguir la secuencia en la preparación de una receta?

¿Su niño(a) usa expresiones de tiempo como ahora, mañana, después, antes?

¿Durante sus juegos, su niño(a) suele hacer conteo espontáneo,

manipula y explora objetos?

Resuelve problemas de forma, movimiento y localización

¿Su niño(a) usa expresiones de cantidad como largo o corto?

¿Su niño(a) usa expresiones de ubicación como arriba, abajo, adentro?

Indaga mediante métodos científicos para construir sus conocimientos

¿A partir de lo que su niño(a) cuenta de lo que ha descubierto o hecho, se generan conversaciones en la familia?, ¿La/o animan a averiguar aquello que despertó su curiosidad?

Fuente: Elaboración propia

Instrumento de recojo de información parte II (padres)

I.E:

Docente:

Aula:

Fecha:

Duración: 30 min

1. Datos generales:

1.1. Nombre:

1.2. Edad:

1.3. DNI:

1.4. Nombre del apoderado:

2. Presentación

Estimada familia, vamos a continuar con la segunda parte de la entrevista.

3. Aprendizajes esperados a partir del acompañamiento de las madres, los padres o cuidadoras/es

Tabla 42

Instrumento a.

Construye su identidad

¿Cómo expresa su niño(a) sus emociones cuando está alegre, triste, enojado? Si se siente mal ¿busca consuelo?, ¿Cómo lo hace?

¿Su niño(a) suele reconocer las emociones de las demás personas?, ¿Qué hace si ve a alguien triste o enojado?

¿Su niño(a) propone ideas para realizar actividades (por ejemplo, dice con qué material quiere dibujar, qué le gustaría comer, etc.)?

Convive y participa democráticamente en la búsqueda del bien común

¿Su niño(a) comparte y disfruta actividades familiares (por

Construye su identidad

ejemplo, juegos, ver una película, preparar una comida, festejar un cumpleaños, bailar, etc.)?

¿Su niño(a) sigue los acuerdos tomados en familia? ¿Cuáles son las normas más difíciles de cumplir para su niño(a)?

¿Su niño(a) colabora en el cuidado de los recursos, materiales y espacios que se comparten en el hogar?

Se desenvuelve de manera autónoma a través de su motricidad
Cuando su niño(a) juega libremente, ¿a qué juega? ¿Con quién juega?

¿Su niño(a) en sus dibujos se representa a sí misma/o y a otras personas, así como las experiencias que considera más importantes (por ejemplo, se dibuja corriendo o con su familia realizando alguna acción)?

Se comunica oralmente en su lengua materna.

¿Su niño(a) participa en conversaciones en familia y se hace entender?

¿Su niño(a) comprende las indicaciones o preguntas que se le hacen?

Cuando habla o conversa su niño(a) ¿cómo se expresa? ¿Utiliza solo palabras, frases cortas o frases largas?

Lee diversos tipos de textos escritos en lengua materna

¿Le interesa a su niño(a) observar los textos que hay en casa?, ¿Pide que le lean cuentos o trata de leerlos por sí misma/o?

Escribe diversos tipos de textos en su lengua materna

¿Su niña (o) escribe a su manera y comenta lo que quiere comunicar por escrito (por ejemplo, escribe varias bolitas, palitos o letras y dice, porejemplo: “Acá escribí mi nombre”)?

Crea proyectos desde los lenguajes artísticos

¿Su niño(a) le gusta o muestra interés por dibujar o pintar utilizando distintos materiales (gráficos, recursos naturales, reusables)?

¿Su niño(a) le gusta escuchar música o hacer sonidos con algunos objetos o instrumentos musicales? ¿Le gusta bailar?

Resuelve problemas de cantidad

En sus juegos o en las actividades de exploración o en las tareas del hogar, su niño(a) ¿agrupa los objetos por tamaño, forma o color? ¿Explica por qué los agrupó de esa manera?

Resuelve problemas de forma, movimiento y localización

¿Su niño(a) menciona de manera espontánea los tamaños de algunos objetos, por ejemplo, cuando algo es grande o pequeño?

¿En sus exploraciones, su niño(a) usa expresiones como “arriba”, “abajo”, “dentro” y “fuera”?

Cuando su niño(a) construye con cubos o material reusable y se le cae la pieza porque es muy grande o no encaja, ¿resuelve el problema que se le presenta?

Indaga mediante métodos científicos para construir sus conocimientos

A partir de las preguntas que generan curiosidad, a su niño(a) por ejemplo, el nacimiento del bebé, las hormigas del jardín, el color de las flores, la lluvia, etc. ¿cómo responde a ellas, a través de ejemplos, imágenes, información de libros o internet, etc.?

Se desenvuelve en los entornos virtuales generados por las TIC.
¿Su niño(a) reconoce el uso de los equipos tecnológicos según sus funciones (por ejemplo, el celular para llamar, enviar mensajes, hacer video llamadas, etc.)?

Fuente: Elaboración propia

4. Expectativas de las familias para el año lectivo:

Tabla 43

Instrumento b.

Cómo/mamá/papá/cuidador/a, ¿qué preocupaciones tiene respecto al aprendizaje y desarrollo de su niño(a) en un contexto de educación a distancia o semipresencial? ¿Qué considera que debería aprender?
 ¿Qué información u orientación necesita para acompañar a su niño(a) en su aprendizaje desde el hogar?

Fuente: Elaboración propia

D. Cronograma de entrevistas a padres de familia.

Tabla 44

Instrumento c

Padre de familia o apoderado	Alumnos(as)	Entrevista		Hora	Medio	Participó		Observaciones
		Parte i	Parte ii			Si	No	
Juanito Hernández Reyes.		Lunes 15 de marzo	22 de marzo		Celular	X		Se mostró comprometido con el aprendizaje de su niño(a)
Marilú Mendoza León.		X	X		Vídeo llamada		X	No dispone de tiempo para la entrevista, etc..

Fuente: Elaboración propia

Consolidado del acta de evaluación / informe de progreso (Mapa de Calor)

I. Datos informativos:

I.E.:

Aula:

Docente:

II. Instrucciones:

Estimado docente, para completar el siguiente consolidado, es necesario que revise el acta oficial de evaluación 2020 y los informes de progreso de los estudiantes. Identifica el nivel de logro de cada estudiante (A/B) y sombrea cada recuadro según el color que le corresponda: A (verde), B (amarillo) y C (rojo). Luego realizaras la interpretación de cada competencia.

- III. Análisis e interpretación del consolidado por competencias
 A continuación, se presenta en la Tabla 46 el instrumento para la evaluación de las competencias logradas.

Tabla 46

Personal social.

Área	Personal social	
Competencias	Construye su identidad	Convive y participa democráticamente en la búsqueda del bien común
Análisis	Se evidencia que, de los 15 niños, 10 lograron el nivel esperado (A), 5 están en proceso (B), por lo tanto, estos niños requieren acompañamiento constante de la docente y apoyo permanente del padre de familia o apoderado.	- ...

Fuente: Elaboración propia

Tabla 47

Psicomotriz

Área	Psicomotriz
Competencias	Se desenvuelve de manera autónoma a través de su motricidad.
ANÁLISIS	Se evidencia que, de los 15 niños,

Fuente: Elaboración propia

Tabla 48

Comunicación.

Área	Comunicación			
Competencias	Se comunica oralmente en su lengua materna.	Lee diversos tipos de textos escritos en lengua materna.	Escribe diversos tipos de textos en su lengua materna.	Crea proyectos desde los lenguajes artísticos.
Análisis	- Se evidencia que, de los 15 niños,	- Se evidencia que, de los 15 niños, 10 lograron el nivel esperado (A), 5 están en proceso (B), es recomendable brindarles oportunidades a los niños tales como: escuchar leer, tener a disposición diversos textos donde puedan explorarlos, elegir el que les guste y elaborar sus hipótesis a partir de imágenes.	- ...	- ...

Fuente: Elaboración propia

Tabla 49*Matemática.*

Área	Matemática	
Competencias	Resuelve problemas de cantidad	Resuelve problemas de forma, movimiento y localización
Análisis	- <i>Se evidencia que, de los 15 niños,</i>	- ...

Fuente: Elaboración propia

Tabla 50*Ciencia y tecnología.*

Área	Ciencia y tecnología
Competencias	Indaga mediante métodos científicos para construir sus conocimientos
Análisis	- <i>Se evidencia que, de los 15 niños, 3 lograron el nivel esperado (A), 12 están en proceso (B), por lo tanto, se requiere este año 2021 poner énfasis en esta competencia y acompañar tanto padre como docente a los niños para lograr los aprendizajes esperados...</i>

Fuente: Elaboración propia

E. Evaluación diagnóstica de entrada.

Datos generales

I.E:

Docente:

Nombre: Abraham

Edad a marzo:

Lengua materna:

DNI:

Análisis de información:

Tabla 51

Evaluación diagnóstica (a).

Datos del contexto familiar:
Ejemplo:
Rural
- Abraham vive con sus padres, y sus cinco hermanos, los papás trabajan en la chacra y él se queda a cargo de su hermano mayor.
- El año pasado curso los 4 años en educación inicial, pero lo tuvo en horarios diferentes a sus compañeros, porque solo tenían un celular en casa.
- Le gusta jugar mucho a la pelota con sus hermanos, y con los papás comparten pocos momentos de recreación por sus horarios laborales.
Urbano
- Abraham queda al cuidado de su abuela materna, ya que su papá es taxista y su mamá trabaja en un supermercado.
- No se conectaba todos los días a la plataforma zoom debido a que la abuelita no tiene conocimiento de esta herramienta.
- Las evidencias eran enviadas solo los fines de semana, donde aprovechaban para compartir momentos en familia.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 52

Evaluación diagnóstica (b)

Oportunidades de aprendizaje en casa:
Ejemplo:
Rural
- Abraham realiza las actividades de psicomotricidad al aire libre, porque dentro de casa no hay espacios adecuados.
- Su espacio educativo es su comedor, ya que los padres no adecuaron un lugar exclusivo para participar de la estrategia y realizar las actividades propuestas por la docente, así también un espacio donde colocar sus producciones.
- Le gusta mucho escuchar los audios de los cuentos que le enviaba la maestra el año pasado.
- Le gusta mirar los dibujos de los libros, cuentos; pero cuenta con pocos textos (libros, afiches, periódicos, etc.)
- Abraham asume responsabilidades en el hogar (da de comer a sus animales, botar la basura, etc.) y las realiza con la ayuda de sus hermanos.
- Abraham cuenta con una pizarra acrílica para escribir libremente según su nivel de escritura.
- Le encanta utilizar témperas en sus creaciones artísticas.
Urbano
- Abraham cuenta con un espacio adecuado dentro de su casa para realizar las actividades de psicomotricidad y juegos.
- Cuenta con un espacio educativo para trabajar la estrategia y con una tableta, pero no es aprovechado por quedar al cuidado de la abuelita.
- Le gusta mucho los videos juegos y pasar tiempo con la tableta.
- Abraham cuenta con hojas, cuaderno y pizarra para escribir libremente según su nivel de escritura.
- No tiene responsabilidades en casa, ayuda cuando la abuelita se lo pide y desea hacerlo.
- Le encanta utilizar témperas en sus creaciones artísticas.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 53

Evaluación diagnóstica (c).

Información vinculada a las competencias	
<p>Ejemplo: Construye su identidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Abraham elige su ropa y se viste solo, llora cuando despierta y no encuentra a nadie a su lado, teme la oscuridad, manifiesta lo que le gustaría para su cumpleaños, decide con quién y con qué jugar. 	<p>Ejemplo: Convive y participa.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Abraham juega con sus hermanos, le cuesta respetar las reglas de juego, lo manifiesta a través del enojo cuando en algo no está de acuerdo, le gusta ayudar en los quehaceres de la casa, le agrada la costumbre de celebrar los cumpleaños en familia
<p>Ejemplo: Se comunica oralmente en su lengua materna.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Abraham nos comenta con sus propias palabras sobre los cuidados de sus animales, sus características, así como los cuentos y personajes que más le gusta 	<p>Ejemplo: Escribe textos en su lengua materna.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Abraham, utiliza trazos y grafismos al escribir su nombre, pero aún no tiene direccionalidad. Representa a través del dibujo sus vivencias y emociones...
<p>Ejemplo: Lee en su lengua materna.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Abraham, le gusta relatar cuentos a través de imágenes, mencionando las características de sus personajes, hechos principales; pero no comenta por sí mismo las emociones que le genera el texto leído... 	<p>Ejemplo: Crea proyectos desde los lenguajes artísticos.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le gusta dibujar y pintar utilizando témperas y otros materiales que tiene en casa, es tímido al bailar por sí solo; muestra sus creaciones artísticas, pero aún no las describe de manera espontánea
<p>Ejemplo: Se desenvuelve de manera autónoma a través de su motricidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se mueve de manera libre y espontánea en sus juegos, controla su velocidad y equilibrio; juega muy bien el fútbol. Identifica las partes de su cuerpo 	<p>Ejemplo: Resuelve problemas de cantidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Abraham agrupa objetos de su entorno según el tamaño y color, compara cantidades utilizando expresiones como: muchos y pocos. Cuenta hasta 10 con material concreto. Aún le falta participar de manera activa en situaciones cotidianas de la casa en las que se cuente, ordene y compare, no usa correctamente las nociones temporales
<p>Ejemplo: Resuelve problemas de forma, movimiento y localización</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reconoce las formas geométricas en los objetos de su entorno, realiza 	<p>Ejemplo: Indaga mediante métodos científicos para construir sus conocimientos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Abraham muestra interés en situaciones cotidianas de

Información vinculada a las competencias	
<p>movimientos siguiendo casa, por ejemplo: los cambios que observa en los animales, plantas, y otros objetos, pero no cuenta con los recursos para seguir investigando más sobre el tema...</p> <p>indicaciones de: arriba-abajo, dentro-fuera, etc. Se ubica en relación al espacio y objetos en sus juegos, presenta dificultad en establecer relaciones de medida en situaciones cotidianas y usar expresiones como “es más largo”, “es más corto” ...</p>	
Ejemplo:	<p>Se desenvuelve en los entornos virtuales generados por las TIC.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Abraham utiliza el celular con el acompañamiento de su hermano al momento de la estrategia, tiene las nociones básicas del uso del celular, produce imágenes, videos audios sólo como entretenimiento.
Ejemplo:	<p>Expectativas del PPF</p> <ul style="list-style-type: none"> - A los padres de Abraham, les gustaría que la educación de su niño sea en la modalidad presencial, ya que afirman que de esta manera su hijo aprenderá con mayor facilidad. - Que la docente deje tareas (planas) para desarrollar ya que no tienen tiempo para acompañar a su hijo en las actividades programadas por la docente debido al trabajo. - Que su hijo aprenda a leer y a escribir...
Fuente: Elaboración propia	

Tabla 54

Evaluación diagnóstica (d).

Conclusiones	
Fortalezas identificadas:	<p>Ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El acompañamiento del hermano mayor durante la estrategia Aprendo en Casa. - Cuenta con un medio para participar de la estrategia y estar en contacto con la docente. - Puede recordar detalles y volver a contar historias después de leerlas o escucharlas. - Pide ayuda a sus hermanos cuando lo necesita. - Tiene autonomía en sus juegos y movimientos libres.
Aspectos a fortalecer:	<p>Ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Que toda la familia se involucre en las actividades que realiza la estrategia y la docente. - Crear espacios recreativos en familia y así generar situaciones donde el niño pueda expresar sus emociones y sentirse acogido. - Trabajar situaciones en casa donde se cuente, ordene y compare, y utilice correctamente las nociones temporales. - Respetar las reglas de juego.
Información que falta recoger:	<p>Ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - No cuenta con el portafolio de evidencias.

Fuente: Elaboración propia

F. Plan semanal.

Plan pedagógico de acogida - nivel inicial (del 15 al 26 de marzo)

I. Datos informativos.

DRE:

UGEL:

I.E:

Director(A):

Profesora:

Aula:

II. Propósito:

El propósito de este proyecto es para que los niños y niñas de años del nivel inicial de la **I.E. N.º** expresen sus experiencias vividas mediante las actividades pedagógicas de bienvenida, integración y ambientación de su espacio educativo en el inicio del año escolar 2021 y demostrar cuánto hemos aprendido, estas actividades favorecen el buen clima en el hogar y en la interacción virtual con sus compañeros y maestra donde: respondan a los intereses de los estudiantes, especialmente en el ingreso a la educación inicial.

III. Competencias a desarrollar

A continuación, se presenta en la Tabla 53 el detalle de los criterios para cada área y competencia que se evaluará.

Tabla 55*Competencias desarrolladas.*

Área/competencias	Criterios
Comunicación: • Se comunica oralmente en su lengua materna. Comunicación: • Crea proyectos desde los lenguajes artísticos.	<ul style="list-style-type: none"> - Expresa sus necesidades, emociones, intereses y da razones sencillas de sus experiencias al interactuar con personas de su entorno. - Recupera información explícita y sigue indicaciones orales. - Explora diversos materiales de acuerdo con sus necesidades e intereses. - Se reconoce como parte de su grupo de aula y comparte sus experiencias personales.
Personal Social: • Construye su identidad	<ul style="list-style-type: none"> - Expresa sus emociones utilizando palabras, gestos y movimientos corporales e identifique las causas que las originan. - Reconoce sus intereses, preferencias y las diferencia de los otros a través de palabras o acciones
Personal Social: • Construye su identidad, como persona humana, amada por Dios, digna, libre y trascendente, comprendiendo la doctrina de su propia	<ul style="list-style-type: none"> - Expresa, el amor y cuidado que recibe de su entorno (padres, docentes y compañeros) como un indicio del amor de Dios.
Matemática: • Resuelve problemas de cantidad.	<ul style="list-style-type: none"> - Establece correspondencia uno a uno en situaciones cotidianas.
Matemática: • Resuelve problemas de forma, movimiento y localización.	<ul style="list-style-type: none"> - Se ubica a sí mismo y ubica objetos en el espacio en el que se encuentra, para luego organizar sus movimientos y acciones.
Enfoque transversal: - Enfoque orientado al bien común	
Producto: - Crear un ambiente de confianza, entre la docente y los niños y niñas sintiéndose acogidos. - Espacio educativo ambientado.	

Fuente: Elaboración propia

IV. Actividades propuestas

Se presenta a continuación en la Tabla 55 las actividades propuestas de manera diaria.

Tabla 56

Actividades propuestas.

II ciclo		Medio: TV			
Número de estudiantesaños	24	Estudiantes sin atención años	1
Análisis de las sesiones de aprendizaje a acompañar					
lunes 15	martes 16	miércoles 17	jueves 18	viernes 19	
Título de la actividad					
Bienvenida: "Hoy nos volvemos a encontrar"	Un nuevo año para agradecer y aprender.	Mi cuerpo expresa mis emociones.	Globito, el pez que se infla para calmarse.	Mi lugar donde voy a aprender.	
Propósito					
Que los niños y niñas se conozcan y compartan información sobre sus características personales y preferencias.	Que los niños y niñas expresen el amor y cuidado que recibe de su entorno, como un indicio del amor de Dios.	Que los niños y niñas reconozcan cuando sienten emociones como la tristeza, la cólera, el miedo, la ansiedad y la alegría.	Que los niños y niñas aprendan a controlar sus emociones y sentimientos ante situaciones tristes o negativas	Que los niños y niñas, ambienten su espacio educativo donde se sientan cómodos para aprender.	
Área /competencia					
Comunicación: • Se comunica oralmente en su lengua materna.	Comunicación: •Se comunica oralmente en su lengua materna.	Comunicación: • Se comunica oralmente en su lengua materna.	Comunicación: • Se comunica oralmente en su lengua materna.	Comunicación: • Se comunica oralmente en su lengua materna.	
Personal Social: • Construye su identidad	Personal Social: • Construye su identidad, como persona humana, amada por Dios,	Personal Social: • Construye su identidad	Personal Social: • Construye su identidad	Personal Social: • Crea proyectos desde los lenguajes artísticos.	

digna, libre y trascendente, comprendiendo la doctrina de su propia religión, abierto al diálogo con las que le son cercanas

lunes 22	martes 23	miércoles 24	jueves 25	viernes 26
"Hoy nos vamos a divertir"	"Soy un artista"	"Juego y aprendo"	"Nos movemos en familia"	"Mi juguete preferido"
Propósito				
Que los niños y niñas entiendan y ejecuten indicaciones sencillas interactuando con sus compañeros y familiares.	Que los niños y niñas expresen sus emociones a través de actividades de arte gráfico- plástico.	Que los niños y niñas aprendan a resolver problemas en situaciones cotidianas.	Que los niños y niñas realicen actividades lúdicas donde se orienten en su espacio.	Los niños y niñas compartan sus gustos y preferencias en relación a sus juguetes.
Área /competencia				
Comunicación:	Comunicación:	Matemática:	Matemática:	Personal Social:
<ul style="list-style-type: none"> • Se comunica oralmente en su lengua materna. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crea proyectos artísticos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Resuelve problemas de cantidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Resuelve problemas de forma, movimiento y localización. 	<ul style="list-style-type: none"> • Construye su identidad.

Fuente: Elaboración propia

V. Evidencias de las actividades y criterios de evaluación

Se presenta a continuación en la Tabla 56 los formatos para presentación de evidencias de las actividades a desarrollarse.

Tabla 57

Evidencias de actividades.

Ciclo	II - (3,4 Y 5)		Medio	TV
lunes 15	martes 16	miércoles 15	jueves 16	viernes 17
Dice su nombre y expresan sus características personales y preferencias.	Expresen su agradecimiento y expectativa en este nuevo año 2021, a través de la interacción con sus compañeros y maestra.	Reconozcan cuando sienten emociones como la tristeza, la cólera, el miedo, la ansiedad y la alegría...	Aprendan a calmarse respirando profundamente cuando sienten cólera o miedo.	Elegir un ambiente en casa para su espacio educativo.
Se reconoce como parte de su grupo de aula y comparte sus experiencias personales.	Expresa, el amor y cuidado que recibe de su entorno (padres, docentes y compañeros) como un indicio del amor de Dios.	Expresa sus emociones utilizando palabras, gestos y movimientos corporales e identifique las causas que las originan.	Expresa sus emociones utilizando palabras, gestos y movimientos corporales e identifique las causas que las originan.	Explora diversos materiales de acuerdo con sus necesidades e intereses.
Lunes 22	Martes 23	Miércoles 24	Jueves 25	Viernes 26
Interpreta una indicación y la realiza; deduce el objeto a través de las características mencionadas por la docente durante un juego.	Seleccionan y utilizan materiales de reúso.	Realiza de forma vivencial acciones de correspondencia con objetos y personas de su entorno.	Se ubica en el espacio de acuerdo a las instrucciones dadas en relación a un objeto.	Expresa su preferencia de un juguete en relación a sus demás juguetes.
Recupera información explícita y sigue indicaciones orales.	Explora y utiliza los materiales que tiene en casa según sus intereses y necesidades.	Establece correspondencia uno a uno en situaciones cotidianas.	Se ubica a sí mismo y ubica objetos en el espacio en el que se encuentra, para luego organizar sus movimientos y acciones.	Reconoce sus intereses, preferencias y las diferencia de los otros a través de palabras o acciones.

Fuente: Elaboración propia

VI. Trabajo colegiado y coordinación con el director o equipo directivo

En la Tabla 58, se presenta los formatos para la evaluación de las competencias a desarrollar.

Tabla 58

Competencias desarrolladas.

Acción	Colegiados y coordinación				
	Lunes	martes	miércoles	jueves	viernes
Colegiado	Tema:				
Coordinación	Tema:				

Fuente: Elaboración propia

VII. Comunicación con las familias: entrevistas de recojo de información

En la tabla 59, se presenta el formato para el recojo de información en las entrevistas a desarrollar

Tabla 59

Recojo de información.

Tema: Evaluación diagnóstica – entrevistas				
Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
PPFF:	PPFF:	PPFF:	PPFF:	PPFF:
PPFF:	PPFF:	PPFF:	PPFF:	PPFF:

Fuente: Elaboración propia

VIII. Actividades a desarrollar

A continuación, se presenta en las tablas 60, 61 el detalle de las actividades a desarrollar en cada una de las semanas 1 y 2 como ejemplos de lo que se desarrollará.

Semana 1

Tabla 60

Estrategias (a)

Fecha	Actividades	Estrategias	Medios/materiales
Lunes	Bienvenida: “Hoy nos volvemos a encontrar”	<ul style="list-style-type: none"> • Ceremonia de bienvenida • Palabras de bienvenida y apertura por el buen inicio del año escolar 2020 a cargo del director de la I.E (Video) • Presentación del personal docente. (video) • Números artísticos de bienvenida para todos los alumnos de la institución. (video) • En el grupo del WhatsApp: <ul style="list-style-type: none"> - Damos la bienvenida al aula virtual, mediante un video. - Realizamos una dinámica de presentación de los niños y niñas. - La maestra da las pautas y el ejemplo mediante un audio: “Mi nombre es: Alejandra, me gusta: bailar y mi color favorito es amarillo como el sol, tengo el cabello largo. - Esperamos y felicitamos a cada niño o niña que envían sus audios. - Realizamos preguntas acerca de los gustos y preferencias de sus compañeros, por ejemplo: ¿Qué le gusta hacer a Pepito?, ¿A quién le gusta saltar, jugar o pintar?... para ver qué tan atentos estuvieron. - Los niños y niñas dibujan lo que más les gustó de la actividad, y comparten sus evidencias mediante una foto o video. - Verbaliza lo que realizó en su dibujo mediante un audio o video. - La docente pregunta: ¿Cómo se sintieron durante la actividad?, ¿Les gusto conocer a sus compañeros?,... - Finalmente nos despedimos con una canción: https://www.youtube.com/watch?v=qzbu3EgmEvM 	<ul style="list-style-type: none"> . Celular . Laptop . WhatsApp . Google meet . Zoom . Video
martes	Un nuevo año para agradecer	<p>Rutinas permanentes.</p> <p>Inicio:</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Celular . Laptop

y aprender.

- Motivamos a los niños y niñas con la canción: ¡demostramos gracias al señor!
<https://youtu.be/folh7vfzb9i>
- Después de observar el video responde las siguientes preguntas: ¿te gustó la canción?, ¿qué decía la letra de la canción?, ¿a quién le agradecen?
- ¿qué le agradecerías tú a dios? Y ¿cómo lo harías?, escuchamos atentamente sus respuestas.
- Muy bien niños y niñas hoy van a expresar su agradecimiento a dios y a las personas de su entorno.
- Para ello deberán estar atentos y participar activamente en el grupo.

- . WhatsApp
- . Google meet
- . Zoom
- . Video
- . Imágenes
- . Hojas bond.
- . Colores, etc.

Desarrollo:

- La docente envía un video donde expresa a quién quiere agradecerle. Por ejemplo:
Agradezco a: dios por la buena salud de mi familia y mis padres por cuidarme mucho
Agradezco a: mis abuelitos por cuidarme cuando mis papitos no están.
- Luego brinda las pautas para que cada niño o niña exprese mediante un audio su agradecimiento. (pedir el apoyo del adulto que acompaña)
- La docente mediante imágenes, explica las diversas maneras de agradecer a dios y a las personas de nuestro entorno.
- Cada niño y niña elige la forma de cómo le agradece a dios y a las personas de su entorno mediante un dibujo.
- Posteriormente lo comparten mediante una foto o video y verbalizan lo realizado.

Cierre:

- Finalmente los motivamos diciéndoles: _"¡muy bien! Me alegra que sean niños y niñas agradecidos con dios y con las personas que les rodean.
- Ahora en casa junta a sus papitos vamos a elaborar un compromiso para todo el año que sea de agrado para dios y las personas de su entorno.
- Nos despedimos con una canción: <https://www.youtube.com/watch?v=qzbu3egmevm>

		Rutinas permanentes.	
		Inicio:	
miércoles	Mi cuerpo expresa mis emociones.	- La docente inicia la actividad motivándoles mediante una canción: https://www.youtube.com/watch?v=Q4_smLVwl9M	
		- Luego realiza las siguientes preguntas mediante un audio: ¿Les gustó la canción?, ¿De qué habla la canción?, ¿Qué emociones mencionan en la canción?	
		- ¿Ustedes saben qué es una emoción?, escucha atentamente.	

- . Celular
- . Laptop
- . WhatsApp
- . Google meet
- . Zoom
- . Video
- . Imágenes

		<ul style="list-style-type: none"> - Hoy vamos a hablar de estas emociones y cómo nuestros cuerpos las expresan. - Para ello deberán estar atentos y participar activamente en el grupo. <p>Desarrollo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - A continuación, la maestra presenta diferentes imágenes donde, ellas o ellos deben adivinar qué emoción está expresando cada imagen y lo expresaran mediante un audio. - Una vez que hayamos identificado las emociones con las imágenes, podemos jugar el juego de las emociones. Les pedimos que se pongan de pie. Individualmente van a representarlas emociones que yo vaya diciendo, con diferentes partes del cuerpo. Primero, comenzamos con la tristeza: Todas y todos vamos a poner cara de tristeza y vamos a caminar con tristeza, para ello enviaran una foto al grupo como evidencia. - Ahora, vamos a hacer lo mismo con la cólera. Después repetimos el ciclo con el miedo y terminamos con la alegría. <p>Cierre:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Para incentivar la reflexión, les preguntamos: ¿Cómo se sintieron?, ¿Qué emoción les resultó más fácil de representar?, ¿Cuál les resultó más difícil? - Finalmente nos despedimos con una canción: https://www.youtube.com/watch?v=qzbu3EgmEvM <p>Rutinas permanentes.</p> <p>Inicio:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recordamos las emociones del día anterior (la alegría, tristeza...) - ¿Alguien ha identificado otra emoción?, ¿Cuál es? - ¿Cómo te sientes cuando te quitan tu juguete preferido?, ¿Qué haces? - ¿Cómo podríamos controlar esta emoción?, escuchamos atentamente: - Hoy vamos a conocer cómo controlar esa emoción con una linda historia. - Para ello debemos estar en un lugar cómodo y muy atentos. <p>Desarrollo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La docente envía el video al grupo: https://www.youtube.com/watch?v=LQLb4NfBXOo - ¿De qué se trata el cuento?, ¿Sabían qué es un pez globo? (Es un pez que se infla para defenderse) ¿Por qué estaba preocupado Globito?, ¿Cuál fue su solución?, ¿Qué hace globito cuando tiene rabia o miedo?, ¿Qué haces tú cuando tienes cólera o miedo? - Les enviamos una hoja de extensión para que lo impriman o dibujen, damos unos minutos 	<ul style="list-style-type: none"> . Hojas bond. . Colores, etc.
jueves	Globito, el pez que se infla para calmarse.		<ul style="list-style-type: none"> . Celular . Laptop . WhatsApp . Google meet . Zoom . Video . Imágenes . Hojas bond. . Colores . etc.

		<p>para realizar la actividad. “¿Ya tienen el dibujo coloreado?”</p> <ul style="list-style-type: none"> - Graba un video practicando en casa la técnica de Globito que les va a ayudar a calmarse cuando estén sintiendo cosas muy intensas, por ejemplo, cuando sientan mucha cólera o mucho miedo”. Pidamos que miren su dibujo, y que lentamente, respiren muy profundamente hasta inflarse como Globito y que luego, boten el aire lentamente. - Finalmente comparte en el grupo el video. <p>Cierre:</p> <p>Invitamos a los niños y niñas a practicar: Piensen que se les acaba de derramar el jugo en el dibujo que estaban haciendo. ¿Qué sienten? Ahora, respiremos lenta y profundamente para calmarnos, tal como lo hace Globito.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Piensen que estaban bajando unas escaleras y de repente se apaga la luz y queda todo muy oscuro. ¿Qué sienten? Ahora, respiremos lenta y profundamente para calmarnos, tal como lo hace Globito. - Los felicitamos: “¡Hemos respirado dos veces como Globito y nos salió muy bien!!”. - Nos despedimos con una canción: https://www.youtube.com/watch?v=qzbu3EgmEvM 	
viernes	Mi lugar donde voy aprender.	<p>Rutinas permanentes.</p> <p>Inicio:</p> <p>Para motiva la docente comparte el siguiente video: https://www.youtube.com/watch?v=r8VScjflFg8</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Te gustó la canción?, ¿De qué nos habla la canción?, ¿Qué es lo más extrañan cuando asistíamos a nuestro jardín?, - ¿Qué podríamos hacer para sentirnos más cerca del jardín?, ¿Les gustaría contar con un espacio en casa que se parezca a nuestro jardín?, ¿Cómo les gustaría que sea ese lugar?, toma anotaciones. - Hoy conversaremos acerca de qué podemos hacer desde casa para no extrañar lo que hacíamos en nuestro jardín. - Para ello participaremos activamente de la actividad con la ayuda de quien te acompaña. <p>Desarrollo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La docente envía una imagen al grupo de un espacio educativo en casa, - ¿Qué observas en la imagen?, ¿Cuentas con un espacio educativo en casa?, ¿Qué lugar de la casa puedes adecuar? - ¿Cómo decorarías tu espacio?, ¿Qué proponen para contar con un espacio adecuado?, ¿Con que materiales cuentan para implementar su espacio? ¿cómo lo haríamos? La docente anota sus propuestas de cada uno que son enviadas a través de audios. - Invita al padre de familia acompañar a elaborar lo que haga falta para ambientar su espacio 	<ul style="list-style-type: none"> . Celular . Laptop . WhatsApp . Google meet . Zoom . Video . Imágenes . Hojas bond. . Colores, etc. . Conos de papel, . Tijera, goma .Material de reúso.

educativo con su niña o niño con material de reúso, de acuerdo a su necesidad e interés.
Para ello envía algunas imágenes de lo que podrían realizar.

- La docente le brinda el tiempo necesario y finalmente los niños comparten lo que hicieron para su espacio educativo mediante un video.

Cierre:

- Finalmente los motivamos diciéndoles: _"¡Muy bien!, hicieron unos hermosos trabajos para su espacio educativo, ¿Qué material utilizaron?, ¿Cómo lo hicieron?, ¿Tuviste alguna dificultad?, ¿Quién te ayudó?, ¿Qué más les gustaría hacer?
- La docente brinda algunas recomendaciones al padre de familia para mejorar sus espacios en sus WhatsApp personales.
- Nos despedimos con una canción: <https://www.youtube.com/watch?v=qzbu3EgmEvM>

Fuente: Elaboración propia

Semana2

Tabla 61

Actividades a desarrollar (b)

Fecha	Actividades	Estrategias	Medios/materiales
Lunes	“Hoy nos vamos a divertir”	<p>Rutinas permanentes.</p> <ul style="list-style-type: none"> - La docente inicia la actividad con el juego “El Rey manda”, da las indicaciones a las niñas y niños a través de audios. - Donde el rey o la Reyna dará instrucciones sencillas para que ejecute (aplaude, siéntate, salta, brinca, etc.). - Por ejemplo: Docente: ¡La Reyna manda que todos los niños y niñas salten en un pie! (Luego todos los niños ejecutan la indicación y envían su evidencia a través de fotos o videos.) Pide un voluntario para que sea el Rey o la Reyna que da las indicaciones. Niño: ¡El Rey manda que todos abracen a la persona que nos acompañe! Niña: ¡La Reyna manda...!! - Luego jugamos “Adivina que es”, donde la docente enviará la siguiente imagen. - Luego tendrán que escuchar atentos a las descripciones que la docente realizará a través de audios, de uno de los objetos que se observa en la imagen. - Cada niño o niña según lo escuchado descubrirá el objeto con las características que menciona la docente. Y enviará su respuesta a través de un audio. (así lo harán hasta terminar de mencionar las características de todos los objetos de la imagen) - Finalmente comentan ¿Qué les pareció los juegos del día de hoy?, ¿Cómo se sintieron?, ¿Qué otros juegos les gustaría jugar? - Se despiden entonando una canción de despedida: https://www.youtube.com/watch?V=qzbu3egmevm <p>Rutinas permanentes.</p> <ul style="list-style-type: none"> - La docente previamente a la actividad solicita a los padres de familia recolectar los diferentes materiales de reúso que tengan de casa. - La docente envía un vídeo de una canción: https://www.youtube.com/watch?v=tULz31S7qp0 - La docente pregunta a través de audios: ¿les gustó la canción?, ¿Qué nos dice la canción?, ¿Les gustaría hacer lo mismo a ustedes?, ¿Qué otra cosa les gustaría hacer?, ¿Qué materiales necesitarían? - Hoy nos convertiremos en artistas. Para ello deberíamos tener en cuenta el buen uso de los materiales. 	<ul style="list-style-type: none"> . Celular . Laptop . WhatsApp . Google meet . Zoom . Video . Imágen.
Martes	“Soy un artista”	<p>Rutinas permanentes.</p> <ul style="list-style-type: none"> - La docente previamente a la actividad solicita a los padres de familia recolectar los diferentes materiales de reúso que tengan de casa. - La docente envía un vídeo de una canción: https://www.youtube.com/watch?v=tULz31S7qp0 - La docente pregunta a través de audios: ¿les gustó la canción?, ¿Qué nos dice la canción?, ¿Les gustaría hacer lo mismo a ustedes?, ¿Qué otra cosa les gustaría hacer?, ¿Qué materiales necesitarían? - Hoy nos convertiremos en artistas. Para ello deberíamos tener en cuenta el buen uso de los materiales. 	<ul style="list-style-type: none"> . Celular . Laptop . WhatsApp . Google meet . Zoom . Video . Imágenes . Hojas bond. . Material de reúso

		<ul style="list-style-type: none"> - En un audio la docente indica colocar todos los materiales recolectados sobre una mesa. - Y será el niño quien elija que material usar. (brindar un momento para que el niño(a) explore todos los materiales. - Luego la docente indica a través de un audio que se le pregunte al niño: ¿Qué le gustaría hacer con estos materiales? El niño(a) responderá a través de un audio y la docente junto a quien acompaña al niño(a) motivará a que realice su obra de arte. - Después de un tiempo prudente a través de un video socializará su trabajo elaborado. - La docente felicitará a cada evidencia recibida y realizará algunas preguntas como: ¿te fue fácil realizar tu obra de arte?, ¿necesitaste ayuda?, ¿Quién te ayudo?, ¿Qué más harías con tus materiales? - Se despiden entonando una canción de despedida: https://www.youtube.com/watch?v=qzbu3EgmEvM 	. Colores, etc.
Miércoles	“Juego y aprendo”	<p>Rutinas permanentes.</p> <ul style="list-style-type: none"> - La docente previamente a la actividad solicita a los padres de familia recolectar objetos una olla, un cucharon, cucharas, tazas o vasos, platos. - La docente envía una imagen: - La docente pregunta a través de audios: ¿qué observas en la imagen?, ¿qué crees que están haciendo los niños?, ¿alguna vez ayudaste a poner la mesa?, ¿te gustaría hoy jugar a poner la mesa? - Hoy jugaremos y aprenderemos “jugamos a la comida”. - La docente mediante un audio dará indicaciones al adulto que lo acompaña para reunir a las personas que se encuentran en casa alrededor de la mesa. - Para iniciar el juego la madre colocará una cajita o recipiente con los objetos que previamente solicito la docente. - La docente a través de un audio dará la indicación: hoy será el niño(a) quien sirva y ponga la mesa para su familia. - Será la mamá quien grabe, y durante el juego apoye con preguntas al niño(a) por ejemplo: ¿a quién le falta taza?, ¿todos tienen cuchara?, ¿necesitas otro plato?, etc. - Luego disfrutaran de ese juego simulando que están jugando a la comida. - La docente felicita las evidencias recibidas de las familias y realiza las siguientes preguntas: ¿a qué jugaste?, ¿quiénes participaron del juego?, ¿quién puso la mesa?, ¿qué utilizaste?, ¿cómo lo hiciste?, ¿a todos repartiste los mismos utensilios?, ¿te faltó algún utensilio para alguien? - La docente se despide entonando una canción de despedida: https://www.youtube.com/watch?v=qzbu3egmevm <p>Rutinas permanentes.</p> <ul style="list-style-type: none"> - La docente presenta el siguiente video: https://www.youtube.com/watch?v=KAVQtWeZ0t4 	. Celular . Laptop . WhatsApp . Google meet . Zoom . Objetos de cocina. . Imagen.
Jueves	“Nos movemos en familia”	<p>Rutinas permanentes.</p> <ul style="list-style-type: none"> - La docente presenta el siguiente video: https://www.youtube.com/watch?v=KAVQtWeZ0t4 	. Celular . Laptop . WhatsApp

Viernes	"Mi juguete favorito"	<ul style="list-style-type: none"> - Luego responden las siguientes preguntas: ¿Qué observaste en el video?, ¿Qué hacia el gato?, ¿Podrías hacer lo mismo que el gato?, ¿Qué necesitarías? - Hoy utilizaremos una silla para jugar. - La docente envía a través del audio las indicaciones a la persona que acompaña al niño: "Todos bailarían al ritmo de una canción y cuando se apague se ubicarán según las indicaciones (ubicarse hacia atrás de la silla, ubicarse lejos de la silla, ubicarse hacia al costado de la silla, etc.) y así sucesivamente hasta terminar la canción. - Recepciona las evidencias mediante un video y felicita la participación de los niños y niñas. - Luego responden las siguientes preguntas: ¿Qué te pareció el juego?, ¿Te divertiste?, ¿Te gustaría jugar otro día? - La docente se despide entonando una canción de despedida: https://www.youtube.com/watch?v=qzbu3EgmEvM <p>Rutinas permanentes.</p> <ul style="list-style-type: none"> - La docente inicia presentando un video "Mil juguetes y un amigo" https://www.youtube.com/watch?v=hjRn3RTmtOs - La docente a través de un audio pregunta: ¿De qué trato la canción?, ¿Y ustedes tienen juguetes?, ¿Con cuál de ellos les gusta jugar más? - Hoy todos vamos a presentar nuestro juguete favorito. - La docente invita a la persona que acompaña al niño(a) a grabar la presentación de su juguete favorito (mencionando el nombre y el por qué le gusta jugar con él) - Recepciona los videos y felicita la participación. - Luego responden las siguientes preguntas: ¿Por qué prefieres jugar con el carro y no con la pelota?, ¿Con qué otro juguete te gusta jugar? - La docente se despide entonando una canción de despedida: https://www.youtube.com/watch?v=qzbu3EgmEvM 	<ul style="list-style-type: none"> . Google meet . Zoom . Video . Silla . Música . Celular . Laptop . WhatsApp . Google meet . Zoom . Video . Juguetes.
---------	-----------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Fuente: Elaboración propia

G. Plan diario.

“Demostramos agradecimiento a Jesús por morir por nosotros”

Actividades del 29 al 31 marzo

I. **Datos informativos.**

DRE:

UGEL:

I.E:

Director(A):

Profesora:

Aula:

II. **Propósito:**

Fomentar la interacción y socialización en nuestros niños y niñas con sus familias frente a esta situación en que vivimos, fortaleciendo el lado espiritual, teniendo como modelo a nuestro amigo Jesús que nos une en su amor.

III. **Competencia a trabajar**

En la tabla 62, se presenta el Plan diario a trabajar con cada uno de los criterios.

Tabla 62

Competencias.

Área/competencias	criterios
Personal Social: • Construye su identidad, como persona humana, amada por Dios, digna, libre y trascendente, comprendiendo la doctrina de su propia religión, abierto al diálogo con las que le son cercanas.	✓ Menciona en un organizador visual el amor y cuidado que recibe de su familia. ✓ Menciona que acciones realizas. ✓ Comparte con tus compañeros como celebras la semana santa en casa. ✓ Ejecuta acciones solidarias hacia el prójimo.

Fuente: Elaboración propia

IV. Actividades propuestas:

En la Tabla 63 se presenta las actividades propuestas a desarrollar.

Tabla 63

Actividades propuestas.

lunes 29	martes 30	miércoles 31
¿Cómo se quién me cuida y ama en casa?	Te contamos como celebramos la semana santa en mi familia.	Busco cosas para compartir
Que los niños y niñas expresen el amor y cuidado que reciben de su entorno familiar, como un indicio del amor de Dios.	Que los niños y niñas expresen lo que realizan en familia por Semana Santa y lo compartan con sus Compañeros.	Que los niños y niñas demuestren su amor a los demás siendo solidario con los que necesitan de su ayuda.
Propósito		
Área /competencia		
Personal social:		
<ul style="list-style-type: none"> • Construye su identidad, como persona humana, amada por Dios, digna, libre y trascendente, comprendiendo la doctrina de su propia religión, abierto al diálogo con las que le son cercanas 		

Fuente: Elaboración propia

V. Evidencias de las actividades y criterios de evaluación

En la Tabla 64 se presenta las actividades propuestas a desarrollar.

Tabla 64

Evidencias.

Día	lunes 29	martes 30	miércoles 31
Evidencia	- Graba un video donde expliques en tu organizador el amor y cuidado que recibes de tu familia y menciona que haces tú para demostrarles amor.	- Envía un video un contándonos cómo celebras la semana santa en casa junto a tus padres.	- Envía un video donde estas organizando tu regalo para alguien que necesite ayuda.
Criterios	- Menciona en un organizador visual el amor	- Comparte con tus compañeros	- Ejecuta acciones solidarias

Día	lunes 29	martes 30	miércoles 31
	y cuidado que recibe de su familia. - Menciona que acciones realizas.	como celebras la semana santa en casa.	hacia el prójimo.

Fuente: Elaboración propia

VI. Trabajo colegiado y coordinación con el director o equipo directivo

En la Tabla 65 se presenta los formatos para evidenciar el trabajo colegiado y coordinación con los directivos de Phaway.

Tabla 65

Trabajo colegiado.

Acción	Colegiados y coordinación		
	lunes	Martes	miércoles
Colegiado	Tema:		
Coordinación			Tema:

Fuente: Elaboración propia

VII. Comunicación con las familias: entrevistas de recojo de información

En la Tabla 66, se presenta el formato de recojo de información.

Tabla 66

Entrevista de recojo de información.

Tema: Evaluación diagnóstica – entrevistas		
Lunes	Martes	Miércoles
PPFF:	PPFF:	PPFF:
PPFF:	PPFF:	PPFF:

Fuente: Elaboración propia

VIII. Actividades a desarrollar

En la Tabla 67 se presenta las actividades propuestas a desarrollar.

Tabla 67

Actividades a desarrollar.

Fecha	Actividades	Estrategia	Medios y materiales
lunes 29	¿Cómo se quién me cuida y ama en casa?	<ul style="list-style-type: none"> - Invita a tu niña o niño a observar el siguiente video: https://www.youtube.com/watch?v=8_OSAe3G6IU - Luego responde las siguientes preguntas: - ¿Qué hizo Dios por amor a nosotros?, ¿Cuál era eso especial para Jesús? - ¿Quién te ama en casa?, ¿Qué hacen tus padres para demostrarte amor? Y ¿Cómo tú les demuestras amor a tus padres? - Anoten las acciones que menciona y luego con tu niño(a) dibujen algunas de ellas que él o ella desee. - Finalmente graba un video donde expliques en tu organizador el amor y cuidado que recibes de tu familia y menciona que haces tú para demostrarles tu amor. 	<ul style="list-style-type: none"> Celular . Laptop . WhatsApp . Google meet . Zoom . Video . Imágenes . Cartulina . Colores . Plumones. . Celular
martes 30	Te contamos como celebramos la semana santa en mi familia.	<ul style="list-style-type: none"> - Invita a tu niño o niña a observar el siguiente video: https://www.youtube.com/watch?v=-YFdMGQ8gqo - Realiza las siguientes preguntas: ¿Cuál es el día de la semana santa que más te llamo la atención? - ¿Cómo celebran en tu casa la Semana Santa? - Querida familia comparte junto a tu niño o niña lo que realizan en estas fechas, por ejemplo: colocar el ramo en las puertas, mirar una película en familia, realizar una comida especial, cantar, hacer una oración, etc. - Finalmente envía un video contándonos como celebras la semana santa en casa junto a tus padres. 	<ul style="list-style-type: none"> . Laptop . WhatsApp . Google meet . Zoom . Video . Imágenes . Celular.
miércoles 31	Busco cosas para compartir	<ul style="list-style-type: none"> - Invita a tu niño o niña a observar el siguiente video: https://www.youtube.com/watch?v=pR4ydf0YphE - Responde las siguientes preguntas: ¿Te gusto la parábola?, ¿Quién ayudo al hombre herido? ¿Qué hizo el buen Samaritano?, ¿A dónde lo llevó? - ¿Qué nos enseñó Jesús con esta parábola? - ¿Quién es tu prójimo? (El prójimo es la persona que vive a nuestro lado o el más próximo a nosotros, puede ser papá, mamá, hermanos, algún amiguito o vecinito, etc quien necesite de nuestra ayuda) - Finalmente envía un video donde estas organizando tu regalo para alguien que necesite ayuda. 	<ul style="list-style-type: none"> . Celular . Laptop . WhatsApp . Google meet . Zoom . Video

Fuente: Elaboración propia

5.1.8. Diseño curricular del servicio.

Los servicios educativos que se brindará en el proyecto son: Servicios educativos virtuales para niños con edades entre 3 y 4 años de edad.

En cada uno de los servicios educativos a brindarse se ofrecerán:

a. Clases síncronas

Cada asignatura por dictarse tendrá un componente de clase síncrona semanal, el cual tendrá una duración de 60 minutos y se desarrollará por espacio de 36 semanas de un año lectivo. La ficha técnica de dicha clase se presenta en la Tabla 68.

Tabla 68

Ficha técnica de la clase síncrona para niños de 3 y 4 años.

Ficha técnica	
Nombre del Servicio:	Clase síncrona
Clientes:	Niños cuyas edades oscilan entre 3 y 4 años de edad
Descripción del servicio:	Es el conjunto de actividades dirigidas por la profesora, que permita a los niños desarrollar conocimientos y habilidades requeridos en la primera infancia.
Responsable:	Profesora de preescolar, tutor y soporte técnico.

Fuente: Elaboración propia.

5.1.9. Modelamiento y selección de procesos productivos.

A continuación, mostramos el Recorrido del servicio de clases síncronas. En la Figura 70, se muestra el recorrido que realizarán todos los niños de las diferentes aulas virtuales desde la sesión de clase síncrona hasta el juego libre.

a. Flujograma de clases síncronas.

Figura 35, se muestra el flujograma de las clases síncronas a brindar a los niños de diferentes edades.

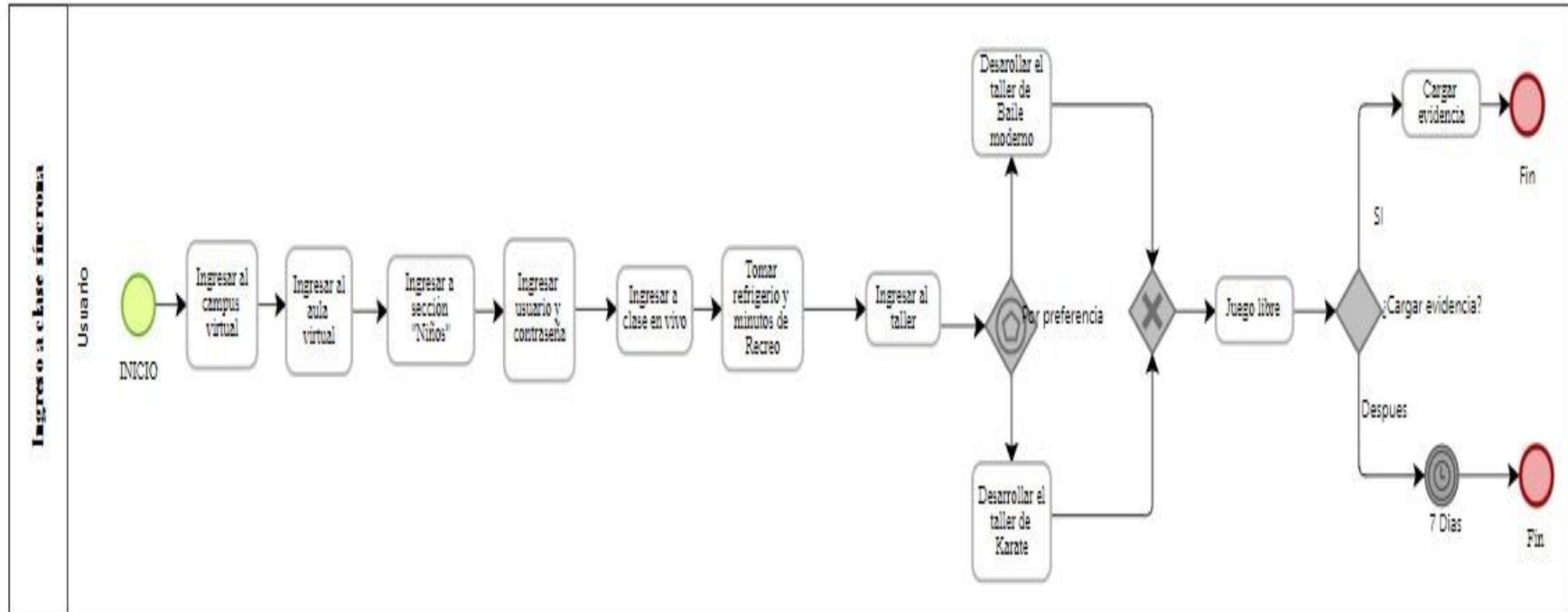


Figura 35. Proceso de ingreso a la clase síncrona.

Fuente: Elaboración propia.

En el caso de los Servicios ofrecidos en la clase síncrona, se especifica el procedimiento a realizar:

- ✓ Ingreso al campus Virtual: El niño con ayuda del padre ingresa al campus virtual de Phaway. www.phawaydigital.com
- ✓ Ingresar al aula virtual: El niño con ayuda del padre ingresa al aula virtual dónde se encontrarán las clases a desarrollar.
- ✓ Niños: Espacio donde se encuentran todas las actividades desarrolladas para alcanzar las competencias necesarias para su desarrollo.
- ✓ Ingresar nombre de usuario y contraseña. El niño con ayuda del padre ingresa el nombre de usuario y contraseña asignado.
- ✓ Clase en vivo: En la clase el niño llevará a cabo las actividades encomendadas por el docente asignado de manera muy atractiva e interactiva para captar su atención.
- ✓ Refrigerio y recreo: El niño podrá tomar su refrigerio en un tiempo de 30 minutos, siendo respetado gracias al recordatorio que el robot Phaway emitirá al niño. También tendrá 30 minutos para realizar otras actividades.
- ✓ Taller: El niño podrá elegir los talleres de karate o baile moderno para incentivar las habilidades de psicomotricidad y socialización.
- ✓ Juego libre: Es niño podrá elegir las actividades monitoreadas por el padre o tutor teniendo como guía la plataforma virtual y el muñeco Phaway donde cada niño elegirá el sector de juego de su preferencia.
- ✓ Evidencia: Para evaluar los avances del niño deberá subir las actividades encomendadas gracias a la ayuda de la plataforma interactiva.

5.1.10. Selección de equipamiento.

Para el proyecto se requerirán plataformas digitales como Hosting web, Página Web y Aula Virtual los cuales servirán para interactuar con los padres y los niños. El detalle de los requerimientos intangible

se muestra en la Tabla 69, 70 y 71.

Tabla 69

Equipamiento de activos intangibles.

Requerimientos	Hosting Propio
Descripción	Sistema para poder almacenar información, imágenes, vídeo, o cualquier contenido accesible vía web
Imagen	
Unidad	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 70

Equipamiento de activos intangibles.

Requerimientos	Página Web
Descripción	Página web que permite brindar información sobre los servicios a brindar. Permitirá el acceso de los estudiantes al aula virtual.
Imagen	
Unidad	1

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 71

Equipamiento de activos intangibles.

Requerimientos	Aula virtual
Descripción	El aula virtual permitirá a los estudiantes y padres de familia acceder a los diferentes servicios disponibles para el desarrollo de las clases síncronas y asíncronas.
Imagen	
Unidad	1

Fuente: Elaboración propia.

Adicionalmente, para brindar los servicios se requerirán activos

tangibles como Laptops, los cuales se entregarán a las profesoras que brindarán los servicios.

El detalle del mismo se muestra en la Tabla 72.

Tabla 72

Equipamiento de activos tangibles.

Requerimientos	Laptop
Descripción	Pantalla de 14 Pulgadas diagonal HD SVA BrightView con micro marco Procesador 10ª generación de Intel Core i3-1005G1 Windows 10 Home Conectividad: Wi-Fi/ Bluetooth/ HDMI Tarjeta Gráfica: Intel UHD Memoria RAM : 4GB
Unidad	1

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 73

Equipamiento de activo tangible.

Requerimientos	Escritorio
Descripción	Marca: Mica Alto: 75.5 cm Ancho: 151.5/116.5 cm Profundidad: 46.5/37.5 cm Material: MDF 15mm Requiere armado: Sí
Unidad	5

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 74

Equipamiento de activos tangibles.

Requerimientos	Silla giratoria
Descripción	Modelo Nueva Viena Material de la Estructura Acero Material del Tapiz Tela Tapíz Número de piezas 1 Color Negro Reclinable No Alto (cm) 98.5 cm Ancho (cm) 56 cm Profundidad (cm) 61 cm Incluye Manual y Kit de Armado Garantía 1 Año
Unidad	5

Fuente: Elaboración propia.

5.1.11. Distribución de equipos y equipamiento.

Las profesoras que brindarán los servicios educativos virtuales lo realizarán desde sus domicilios, por lo que ellas necesitan separar un espacio de trabajo de 1.5 m. x 1.2 m. como mínimo, en el cual ubicarán el escritorio, la silla giratoria y la laptop que la empresa les entregará. La distribución descrita se muestra en la Figura 36.

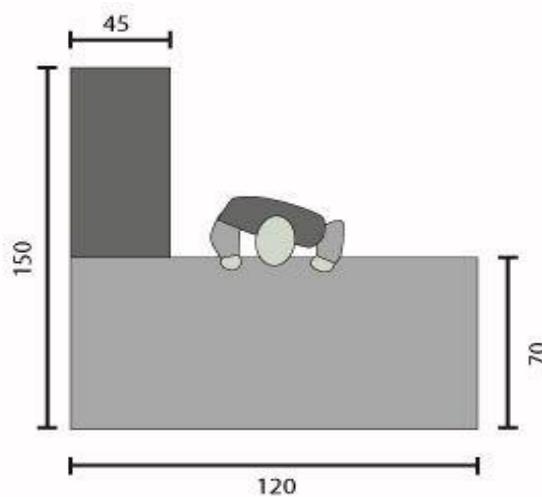


Figura 36. Espacio de trabajo.

Fuente: Elaboración propia.

5.2. Determinación del tamaño

Para determinar el tamaño o la capacidad operativa del proyecto, primero se debe definir este concepto y es la cantidad de producción que puede generar un sistema durante un periodo determinado (Chase & Jacobs, 2009). La proyección anual de los servicios educativos anuales para niños de 3 y 4 años de edad se muestra en la tabla 28. Por otro lado, al ser un proyecto de servicios educativos virtuales, los estudiantes se matriculan al inicio del año y se mantienen matriculados todo el año académico, recibiendo clases de marzo a diciembre de cada año. En ese sentido, en la tabla 28, se muestra la proyección mensual de los servicios educativos para niños de 3 y 4 años de edad para el año 1. En dicha tabla se muestra que en el caso de este proyecto la proyección mensual es idéntica todos los meses por las

características propias de este proyecto.

Tabla 75

Proyección anual de los servicios educativos.

Unidad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Niños de 3 años	219	222	226	230	234
Niños de 4 años	219	222	226	230	234
Total niños	438	444	452	460	468

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 76

Proyección mensual de los servicios educativos para el año 1.

ITEMS	Unidad	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Estudiantes matriculados 3 años	Niños de 3 años	219	222	226	230	234
Estudiantes matriculados 4 años	Niños de 4 años	219	222	226	230	234
Servicios a brindar	Niños	438	444	452	460	468

Fuente: Elaboración propia.

Siendo el proyecto un proyecto de servicios virtuales no tiene restricción en temas de equipamiento y espacios físicos.

5.2.1. Proyección de crecimiento.

La Proyección del crecimiento de nuestro servicio está determinado en función a la Tasa de fecundidad del Perú, en ese sentido la tasa de crecimiento utilizada es del 17.2% anual de acuerdo con el INEI (2020)

5.2.2. Recursos y tecnología.

Los recursos por utilizar por cada profesora a la hora de brindar los servicios educativos serán:

- ✓ Escritorio
- ✓ Silla giratoria
- ✓ Laptop



Figura 37. Recreación del servicio educativo a brindar.

Con dichos recursos, cada profesora ofrecerá sus servicios desde la comodidad de su casa. En la figura 37, se realiza una recreación del servicio educativo que se realizará. Cabe resaltar que todo el equipamiento para las profesoras y colaboradores serán asumidos por la empresa.

Capítulo VI

Aspectos Organizacionales

En el actual mundo en el que vivimos se puede constatar, sin dificultad que las organizaciones son el invento más sofisticado y complejo de toda la historia de la humanidad (Chiavenato, 2017)

Vivimos en un mundo de organizaciones. Ellas inventan, proyectan, realizan y producen todo o casi todo. La diversidad y heterogeneidad de las organizaciones son impresionantes, entendiendo que hay organizaciones poseedoras de un valioso patrimonio físico y recursos tangibles, pero también hay organizaciones virtuales como el que pensamos construir cuya operación no se ajusta a los conceptos tradicionales de espacio y tiempo (Chiavenato, 2017)

Así mismo Chiavenato (2017) menciona que “Es importante que sepamos cómo funcionan las organizaciones para poder vivir y trabajar en ellas, relacionarnos con ellas y, principalmente dirigirlas en forma adecuada” (p.3)

Además de ello es necesario definir los siguientes conceptos clave para el desarrollo de este capítulo:

¿Qué es una organización?

Según Laft (2019) afirma. “Las organizaciones son: 1) entidades sociales que 2) se dirigen a una meta, 3) han sido diseñadas a propósito como sistemas de actividades estructuradas y coordinadas, y 4) están ligadas al entorno exterior” (p.13). Así mismo afirma que “el propósito talvez varíe, pero el aspecto central de una organización es la coordinación de las personas y los recursos para realizar colectivamente las metas deseadas” (p.13)

Dimensiones estructurales

De acuerdo a Laft (2019) “Las dimensiones estructurales proporcionan etiquetas que describen las características internas de una organización” (p.17)

Factores contingentes

Laft (2019) menciona que “Los factores contingentes abarcan elementos más amplios que influyen en las dimensiones estructurales, entre otros el tamaño, el entorno, la cultura y las metas de la organización” (p.18)

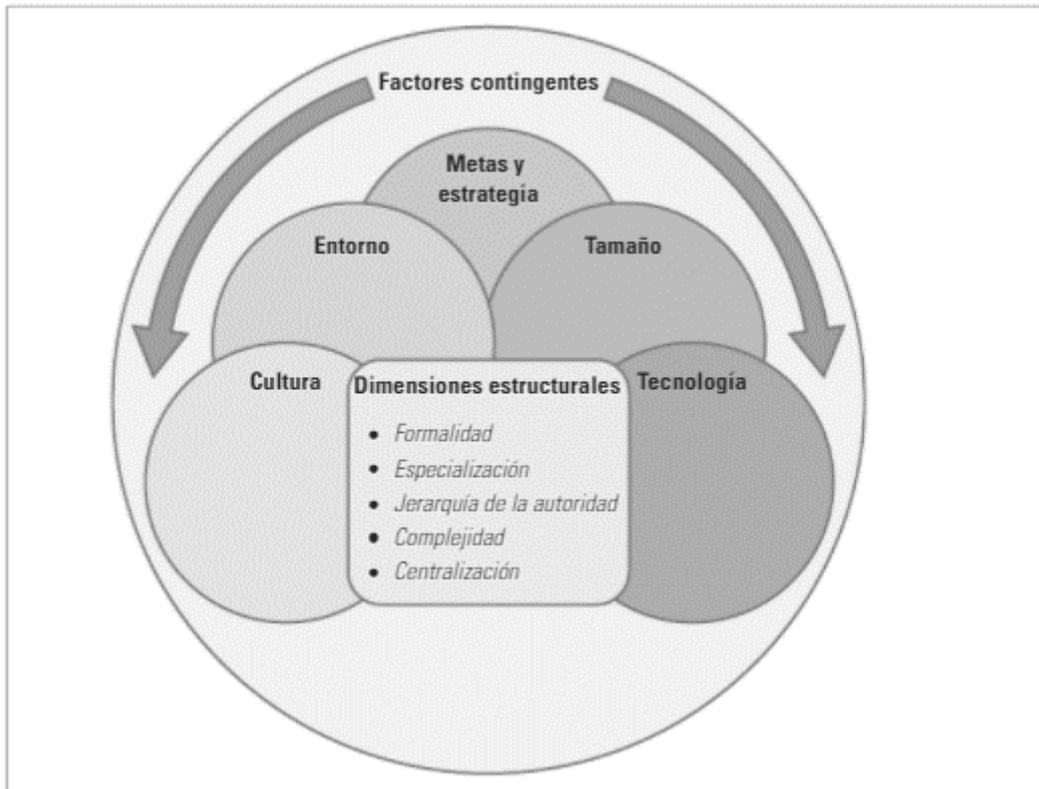


Figura 38. Dimensiones estructurales interactuantes del diseño.

Fuente: Tomado de Laft (2019)

Es así que, en este capítulo, se detallan algunos aspectos de los factores contingentes y estructurales como es decir en este capítulo veremos aspectos de la cultura organizacional, estrategias del negocio y las ventajas competitivas críticas, la estructura organizacional, los perfiles de puesto clave y la política de recursos humanos de la empresa para un proyecto netamente digital.

6.1. Caracterización de la cultura organizacional deseada

Se formula y diseña la visión, misión y principios que guiarán a todas a la organización y a todas las acciones y esfuerzo de sus colaboradores. Así mismo, incluimos algunas definiciones.

Kotler & Keller (2016) afirman que “Algunos definen a la cultura corporativa como las experiencias, historias, creencias y normas compartidas que caracterizan una organización”. Así mismo mencionan que “Al entrar a cualquier empresa lo primero que salta a la vista es la cultura corporativa: la manera de vestir de los empleados, la forma en que hablan entre si y como saludan a los clientes” (p.46).

Por otro lado, Laft (2019) afirma que “La cultura de una organización se entiende como el conjunto fundamental de valores, creencias y normas que comparten los empleados”. Así mismo menciona que “la cultura de una organización no se presenta de forma escrita, pero la podemos observar en sus relatos, lemas, ceremonias, vestimenta y disposición de los muebles en las oficinas” (p.21)

6.1.1. Visión.

Thompson (2012) menciona que “Una visión estratégica articulada con claridad comunica las aspiraciones de la directiva a todos los interesados y contribuye a canalizar la energía del personal en una dirección común”. (p.53)

La visión del proyecto es:

“Ser reconocida como el primer jardín inicial virtual de América Latina de calidad, aprobado por el ministerio de educación, con estándares internacionales y con reconocimiento a nivel internacional, al 2022”

6.1.2. Misión.

Thompson (2012) menciona que “Una declaración de misión describe el propósito y el negocio actual de la empresa: “quienes somos, que hacemos y por qué estamos aquí” (p.57)

Así mismo Kotler (2017) indica que las empresas “definen su misión desde una perspectiva limitada, en términos del producto o de la tecnología (...). No obstante, las declaraciones de misión deben estar orientadas al mercado y definirse en términos de la satisfacción de las

necesidades de los clientes” (pg.41)

A continuación, se detallan los elementos a tener en cuenta a la hora de realizar la declaración de misión:

Luna (2016) menciona 10 elementos a tener en cuenta a la hora de elaborar la declaración de la misión como se muestra en la siguiente figura:

Tabla III.1.1 Elementos de la declaración de la misión	
Clientes	¿Quiénes son los clientes del negocio?
Productos o servicios	¿Cuáles son los principales productos o servicios del negocio?
Mercados	¿Dónde compete la empresa?
Tecnología	¿Es la tecnología el interés primordial del negocio?
Intereses por la supervivencia, el crecimiento y la rentabilidad	¿El negocio trata de alcanzar objetivos económicos?
Filosofía	¿Cuáles son las creencias, ética, valores, aspiraciones y prioridades filosóficas del negocio?
Concepto de sí misma	¿Cuál es la competencia distintiva de la empresa o su principal ventaja competitiva?
Intereses por la imagen pública	¿El negocio se preocupa por asuntos socialmente responsables, comunitarios y ambientales?
Intereses por los empleados	¿Se considera que los empleados son un activo valioso del negocio?
Accionistas	¿Qué buscan obtener los accionistas emprendedores, al invertir su capital?

Figura 39. Elementos de la declaración de la misión.

Fuente: Tomado de Luna (2016)

Así mismo el doctor Plaza (2019) en su clase magistral de planeación estratégica menciona 9 elementos para de elaboración de la declaración de misión los cuales fueron tomados como referencia para la declaración de misión del presente proyecto:

“Somos una 2) propuesta educativa 7) 100% digital con estándares internacionales a favor de 1) los niños 3) de América Latina, 4) maximizando tecnologías educativas líderes y emergentes. 5) Buscamos la escalabilidad y rentabilidad de nuestros socios e inversionistas, 9) así como brindamos también oportunidades de crecimiento personal y profesional para nuestros colaboradores 6) - 8) contribuyendo siempre al desarrollo de la educación en América Latina”

1. Clientes. ¿Quiénes son los clientes de la empresa?
2. Productos o servicios. ¿Cuáles son los principales productos o servicios que ofrece la empresa?
3. Mercados. En términos geográficos, ¿dónde compete la empresa?
4. Tecnología. ¿La empresa está actualizada desde el punto de vista tecnológico?
5. Preocupación por la supervivencia, el crecimiento y la rentabilidad. ¿La empresa está comprometida con el crecimiento y la solidez financiera?
6. Filosofía. ¿Cuáles son las creencias, valores, aspiraciones y prioridades éticas básicos de la empresa?
7. Ventaja competitiva. ¿Cuál es la ventaja competitiva más importante de la empresa?
8. Preocupación por la imagen pública. ¿La empresa responde a las preocupaciones sociales, comunitarias y ambientales?
9. Preocupación por los empleados. ¿Los empleados son un activo valioso para la empresa?

La misión del proyecto es:

“Somos una propuesta educativa digital con estándares internacionales a favor de los niños de América Latina, maximizando tecnologías educativas líderes y emergentes. Buscamos la escalabilidad y rentabilidad de nuestros socios e inversionistas, así como brindamos también oportunidades de crecimiento personal y profesional para nuestros colaboradores contribuyendo siempre al desarrollo de la educación en América Latina”

6.1.3. Principios.

Para elaborar el código de ética, principios, reglas o políticas Luna (2016) menciona lo siguiente:

- Código: “El código es una declaración de políticas, principios o reglas que guían la conducta o el comportamiento” (p.53)

Ética: “Es un sistema de principios que se relacionan con el juicio moral, el deber y la obligación; es la disciplina que trata el bien y el mal, lo correcto o incorrecto” (p.53)

Así mismo, Luna (2016) afirma.

La ética en los negocios se relaciona con la verdad, la justicia y contempla varios indicadores como la conducta de los integrantes del negocio, la responsabilidad social, los objetivos sociales, la ecología, el desarrollo sustentable todo el ambiente interno de la empresa como es la mercadotecnia, la administración, finanzas, producción, recursos humanos, (...) (p.52)

De esta manera, Phacell & Weber (como se citan en Luna, 2016) señalan que “la empresa debe aplicar e integrar concepto ético a las acciones diarias lo que puede lograrse de tres maneras:

1. Mediante el establecimiento de una política de negocios que tome parte de código de ética.
2. Creación de un comité de ética formalmente constituido por personas probo del negocio.
3. La ética debe formar parte de la administración estratégica.

Mencionando que el medio más común para institucionalizar el código de ética es desarrollar y formular un código de ética que no sólo se aplique a los negocios, sino que guíe la conducta de las personas y profesionales en todas las organizaciones y en su vida cotidiana (Luna, 2016). Tomando en cuenta lo mencionado por dichos autores se desarrolló y formuló el código de ética a través de la selección cuidadosa de los principios organizacionales que guiarán en el presente proyecto:

Principios

- Innovación: Crear y/o adoptar servicios y tecnologías nuevos para la mejora continua, además de que se fomentará la contribución y puesta en práctica de nuevas ideas.

- Calidad suprema: Ganarse el respeto de los clientes gracias a la aplicación de un sistema de capacitación y control del servicio brindado.
- Trabajo en equipo: Se construirá un grupo de trabajo motivado donde las interacciones individuales permitan crear una sinergia positiva en el desempeño de la organización.
- Flexibilidad: Se adoptará una cultura de adaptación rápida a los cambios y facultad a los trabajadores para ejercer mayor autonomía y poder en la toma de decisiones para optimizar el rendimiento de la empresa.
- Servicio superior al cliente: Colocar a los clientes en el corazón de todo lo que se hace.

6.2. Formulación de estrategia del negocio.

Según menciona Kotler (2017) “la planeación estratégica integral de la compañía guía la estrategia y planeación de marketing” (p.40). Así mismo, afirma que “la estrategia general de la compañía como la de marketing debe estar enfocada en el cliente” (p.38). Mencionando que no sólo se debe “vender el producto sino vender la experiencia y de ésta manera ofrecer un valor superior”. (p.39). Para éste fin veremos en la siguiente figura los pasos de la planeación estratégica integral que sirve como guía para la estrategia y planeación del marketing.



Figura 40. Planeación estratégica integral.

Fuente: Tomado de Kotler (2017)

6.2.1. Objetivos del proyecto y estrategia.

Para poder definir los objetivos de marketing que presentaremos en el siguiente capítulo debemos tener claro los objetivos y estrategias generales del proyecto, como también el resultado del análisis de la industria, el estudio de mercado y la proyección del mercado objetivo, recordando para ello lo desarrollado en el capítulo II, III y VI.

Para el establecimiento de objetivos Kotler (2017) menciona que “la compañía necesita convertir su misión en objetivos específicos de apoyo para cada nivel administrativo, donde sus estrategias y programas de marketing deberán apoyar esta misión” (p.42)

Los objetivos del proyecto son los siguientes:

- ✓ Lograr estándares internacionales en la propuesta educativa al año 2022.
- ✓ Maximizar la rentabilidad anual en un 10% a partir del 2022.
- ✓ Incrementar las ventas anuales en un 10% anual a partir del 2023.

6.2.2. Diseño y análisis de la cartera de negocios.

Según Kotler (2017) el diseño de la cartera de negocios está guiada por la declaración de misión y por los objetivos de la compañía. En ese sentido, la gerencia debe ahora planear su cartera de negocios, es decir, el conjunto de negocios y productos que conforman la empresa.

Así mismo, afirma que: “es un proceso mediante el cual la gerencia evalúa los productos y negocios que conforman la empresa. La compañía buscará dedicar amplios recursos a sus negocios más redituables y reducir o eliminar los más débiles” (p.43)

Definitivamente de acuerdo con la naturaleza del proyecto el servicio a brindar se encuentra en el cuadrante 2 (signo de interrogación) en el que Kotler (2017) afirma que el signo de interrogación es la unidad de negocios de baja participación en mercados de alto crecimiento,

donde necesitarán una gran cantidad de efectivo para mantener su participación e intentar convertirla en estrella. Claramente se determina que en esta fase del proyecto se necesitará de mucho trabajo para su construcción y mantenimiento como una inversión en capital económico que permita al proyecto su despegue.



Figura 41. Matriz de participación de crecimiento BCG

Fuente: Tomado de: Kotler (2017)

6.2.3. Matriz de expansión de productos y mercados.

De acuerdo con la naturaleza del proyecto se pretende empezar aplicando y llevándolo a su máximo potencial la estrategia de diversificación, ya que los servicios a desarrollar son nuevos para un mercado nuevo y poco desarrollado.

La matriz de expansión de productos y mercados es una herramienta útil para identificar las oportunidades de crecimiento para las empresas (Kotler, 2017, p. 47)

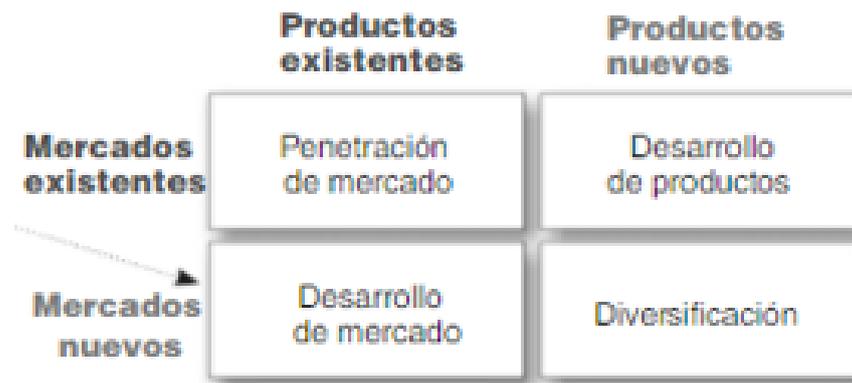


Figura 42. Matriz de expansión de productos y mercados.

Fuente: Tomado de: Kotler (2017)

6.2.4. Estrategia genérica.

Para lograr la posición defendible a largo plazo y superar el desempeño de los rivales se identifican tres estrategias genéricas, estrategias de gran eficacia para desempeñarse de mejor manera que los contrincantes en una industria existente. A continuación, se describe las estrategias genéricas (Porter , 2015): a) “Liderazgo en costos. Estrategia donde el tema central lo constituyen los costos bajos frente a los de la competencia, pero la calidad, el servicio y otros aspectos no deben descuidarse”. (p.110). b) “Diferenciación: Esta estrategia diferencia el producto o servicio que se ofrece, creando algo que en la industria entera se percibe como único. Las formas en que se logra son diversas: el diseño o la imagen de marca, tecnología, características, servicio al cliente, redes de distribución u otras dimensiones”. (p.114). c) “Enfoque o concentración: Su enfoque significa que tiene una posición de costos bajos en su mercado estratégico, una gran diferenciación o ambas”. (p.116)

Según indica Porter (2015) la compañía que se centra en este enfoque “tiene una posición de costos bajos en su mercado estratégico, una gran diferenciación o ambas” (p.116). En ese sentido, la estrategia a desarrollar será una combinación de ambas, es decir

adoptar una estrategia híbrida que mezcla elementos de la estrategia de diferenciación y de costos bajos, es decir, el proyecto ofrecerá a los clientes más valor por su dinero incorporando atributos de buenos a excelentes (de acuerdo con las necesidades específicas del público objetivo) a un costo menor que los rivales. Es de esta manera como se logrará una ventaja competitiva, dedicándonos sólo al segmento seleccionado, aprovechando las pequeñas diferencias del segmento ya que éstos no están bien atendidos con respecto a la industria en su conjunto. Lo expuesto se visualiza en la figura 41.

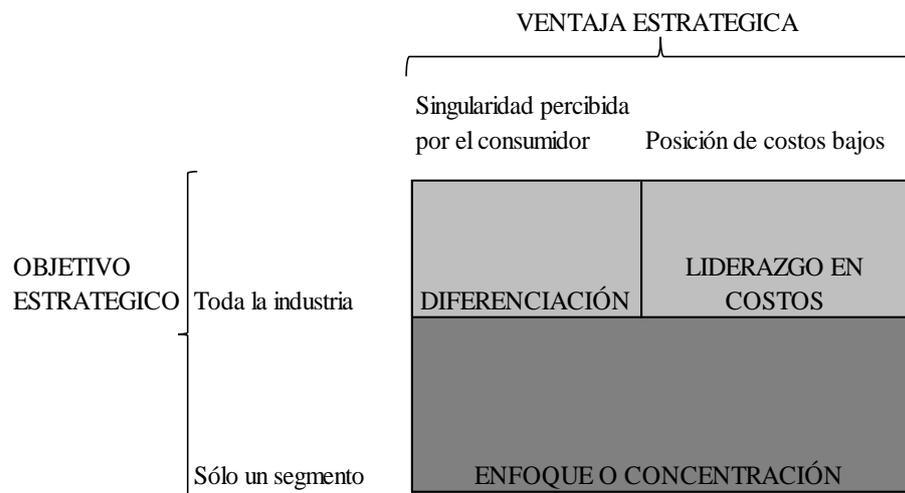


Figura 43. Tres estrategias genéricas.

Fuente: Tomado de Porter (2015)

Por lo expuesto, para el presente proyecto se eligió la estrategia de Enfoque o Concentración, porque el proyecto está orientado a los padres de familia peruanos que tienen hijos entre 3 y 4 años, con estilos de vida sofisticados, progresistas, y modernos; y, están dispuestos a involucrarse en la educación de sus hijos.

Este proyecto se diferenciará, no solo por ofrecer servicios educativos virtuales en el nivel inicial sino porque todos los niños matriculados tendrán acceso a un robot educativo que les ayudará en su proceso

de tele aprendizaje.

6.2.5. Estrategias específicas.

Para determinar las estrategias específicas, se hizo un análisis del entorno externo e interno del equipo promotor y de la propuesta educativa con la finalidad de identificar las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades.

A. Evaluación EFE del equipo promotor.

Estas son las oportunidades y amenazas identificadas

Oportunidades:

- O1. Ángeles inversionistas.
- O2. Financiamiento de Innóvate Perú.
- O3. Teletrabajo / Covid 19.
- O4. Tecnologías de software libre.
- O5. Generación Alpha.

Amenazas:

- A1. La idiosincrasia de los padres de familia.
- A2. La falta de reglamentos o legislación sobre la educación virtual para el nivel inicial.
- A3. Competidores internacionales (jardines virtuales de España, jardín los Nogales – Colombia)
- A4. Competidores sustitutos (La casa amarilla, Home Schools, El jardín de la amistad, Prendea, La casa del árbol, Edubot)
- A5. Competidores directos (La casa amarilla, Home Schools, El jardín de la amistad)
- A6. Surgimiento de nuevas tecnologías caras (tecnologías de realidad virtual).
- A7. Brecha digital significativa en el Perú.
- A8. Proceso de formalización burocrático.

Matriz de evaluación de factores externos

La matriz de factores externo se presenta en la Tabla 77.

Tabla 77

Matriz EFE.

Factores Internos Clave	Ponderación	Calificación	Puntuación ponderada
<i>Oportunidades</i>			
O1. Ángeles inversionistas	0.05	3	0.15
O2. Financiamiento de Innovate Perú	0.06	4	0.24
O4. Teletrabajo / Covid 19	0.09	4	0.36
O5. Tecnologías de software libre	0.06	3	0.18
O6. Generación Alpha	0.09	4	0.36
O7. Incubadora Wichay	0.1	4	0.4
O8. Crecimiento del sector educativo	0.1	4	0.4
<i>Amenazas</i>			
A1. La idiosincrasia de los padres de familia	0.07	1	0.07
A2. La falta de reglamentos o legislación sobre la educación virtual para el nivel inicial.	0.06	1	0.06
A3. Competidores internacionales	0.07	1	0.07
A4. Competidores sustitutos	0.05	2	0.1
A8. Competidores directos	0.05	2	0.1
A5. Surgimiento de nuevas tecnologías caras (tecnologías de realidad virtual).	0.04	2	0.08
A6. Brecha digital significativa en el Perú	0.07	2	0.14
A7. Proceso de formalización burocrático	0.04	2	0.08
Total	1		2.79

Fuente: Elaboración propia.

La puntuación ponderada total 2.79 lo que nos indica que el proyecto a desarrollar tiene una posición externa fuerte, ya que está por encima del promedio de 2.5.

B. Evaluación EFI del equipo promotor.

El análisis interno permite identificar las debilidades y fortalezas de la empresa.

Fortalezas

F1. El equipo de Phaway (Ingeniero Informático, Economista,

- Profesora de Inicial, Licenciada en Administración, Programadores y digitalizadores con experiencia)
- F2. Robot Phaway (que ayuda en el acompañamiento para el teleaprendizaje del niño)
 - F3. El soporte de Wichay (asesorías, monitoreo, retroalimentación permanente)
 - F4. Asesoría de Lingers (convenio con Wichay)
 - F5. Capital inicial.
 - F6. Expertice en virtualización de contenido.

Debilidades

- D1. Falta de capital de inversión.
- D2. Falta experiencia en educación inicial en la modalidad virtual.
- D3. Desarrollo de habilidades blandas como equipo.
- D4. Falta de experiencia en ventas online.
- D5. Falta de experiencia en marketing digital.

El modelo de análisis VRIO (valor, rareza, inimitable y organización), desarrollado por Jay B. Barney, permite identificar que recursos y capacidades pueden traducirse en ventajas competitivas sostenibles (Hunger & Wheelen, 2007). En la Tabla 80, se presenta el análisis VRIO aplicado a este proyecto de negocios considerando las fortalezas identificadas como los recursos y capacidades que creemos que son relevantes para competir en el mercado.

Matriz de factores internos

La Evaluación de Factores Internos (EFI), se encarga de resumir la información obtenida de la evaluación interna y determinar si la posición interna de la organización es fuerte o débil.

La puntuación máxima es cuatro, la mínima es uno y la

puntuación ponderada promedio es 2.5. Si el resultado es muy inferior a 2.5, esto quiere decir que la empresa tiene grandes debilidades internas y puntuaciones superiores al promedio quieren decir que la organización posee una posición interna fuerte (David F. R., 2013). Para la elaboración de esta matriz se consideraron solo las fortalezas más importantes identificadas en la Matriz VRIO (ver Tabla 78)

Matriz de evaluación de factores internos

La evaluación de factores internos se presenta en la Tabla 78.

Tabla 78

Evaluación EFI

Factores Internos Clave	Ponderación	Calificación	Puntuación ponderada
<i>Fortalezas</i>			
F1. El equipo de Phaway (Ingeniero Informático, Economista, Profesora de Inicial, Licenciada en Administración, Programadores y digitalizadores con experiencia)	0.13	4	0.52
F2. Robot Phaway (que ayuda en el acompañamiento para el teleaprendizaje del niño)	0.13	4	0.52
F3. El soporte de Wichay (asesorías, monitoreo, retroalimentación permanente)	0.09	4	0.36
F4. Asesoría de Lingers (convenio con Wichay)	0.09	4	0.36
F5. Capital inicial	0.09	3	0.27
F6. Expertise en virtualización de contenido	0.09	4	0.36
<i>Debilidades</i>			
D1. Falta de capital de inversión	0.09	2	0.18
D2. Falta experiencia en educación inicial en la modalidad virtual	0.09	2	0.18
D4. Desarrollo de habilidades blandas como equipo	0.05	2	0.1
D5. Falta de experiencia en ventas online.	0.07	2	0.14
D6. Falta de experiencia en marketing digital.	0.08	1	0.08
Total	1		3.07

Fuente: Elaboración propia.

La puntuación ponderada total 3.07 lo que nos indica que el proyecto a desarrollar tiene una posición interna fuerte, ya que está por encima del promedio de 2.5 puntos, si no fuera así tendríamos grandes debilidades internas.

Tabla 79

Análisis FODA de la propuesta educativa.

Oportunidades	Amenazas
Padres	Padres
O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible)	A.1. El uso creciente de las redes sociales podría maximizar algún error en el sistema educativo.
O.2. Falta de opciones educativas virtuales para padres que tienen dificultades para llevar a su hijo al jardín presencial.	A.2. Marketing boca a boca negativo (en caso de que algo salga mal)
O.3. Falta de instituciones educativas adecuadas al siglo XXI	A.3. Los padres requieren una educación formal de calidad, que esté de acuerdo al ministerio de educación nacional e internacional
O.4. Falta de servicios complementarios educativos de preparación para padres que esperan un hijo.	A.4. Los padres requieren algún tipo de certificaciones / permisos
O.5. Falta instituciones educativas que guíen el homeschool	- Cumplimiento de normas del MINEDU
O.6. Trabajo virtual o Trabajo Remoto (de los padres de familia)	- Aplicación de estándares internacionales
O.7. Pandemia y la masificación de la Transformación Digital	
O.8. Los padres desean opciones educativas que maximicen las competencias de los niños y niñas académicamente y culturalmente.	Competencia
Niños	Amenaza de jardines presenciales
O.8. Las clases deben de ser con dibujitos, muy divertidas, que los capture de inicio a final y le motive a la psicomotricidad.	A.5. Experiencia en gestión educativa
O.9. Las clases deben de ser a través de la utilización de equipos y plataformas tecnológicas.	A.6. Prestigio
O.10. Los niños desean tener a su lado un juguete/pelucho ya sea en el jardín o en sus clases.	A.7. Tiempo de funcionamiento
	A.8. Infraestructura diseñada para niños

	<p>O.11. Falta de opciones educativas virtuales personalizadas para niños de 3 y 4</p> <p>Docentes</p> <p>O.12. Las clases virtuales deben promover la socialización, generación de emociones y captar el 100% de la atención de los niños.</p> <p>O.13. Las metodologías de la educación inicial no aprovechan las TICs.</p>	<p>A.9. Preparación de docentes</p> <p>A.10. Acreditación educativa nacional</p> <p>A.11. Biblioteca</p> <p>A.12. Socialización de los niños</p> <p>Amenaza de jardines presenciales con modalidad remota /Modalidad complementaria</p> <p>A.13. Tiempo de funcionamiento</p> <p>A.14. Prestigio</p> <p>A.15. Experiencia en gestión educativa</p> <p>Docentes</p> <p>A.16. Las profesoras no están capacitadas en TICs.</p>
	Estrategia ofensiva (F, O)	Estrategia Defensiva (F. A)
12 claves educativas para una sociedad digital	Padres	Padres
Equipo ejecutivo y docentes	Estrategia 1	Estrategia 1
FO. Equipo ejecutor:	(O.1, O.2, O6 / F.2, F.10.b): Desarrollar la estrategia de promoción y publicidad agresiva enfatizando las ventajas de "Phaway" (capítulo VII de marketing).	A.1. El uso creciente de las redes sociales podría maximizar algún error en el sistema educativo / F.0.4. Director de Marketing – Administradora
F.0.1. Director de Tecnologías – Ing. De Sistemas	Estrategia 2	Comunity Manager desarrollará estrategias predictivas para posibles errores en el futuro.
F.O.2. Director Educativo – Profesora de inicial		
F.0.3. Director de Operaciones – Economista	(O.5 / F. 10.a – b): Desarrollar la estrategia de promoción y publicidad agresiva enfatizando las	Estrategia 2
F.0.4. Director de Marketing – Administradora		

	ventajas para los padres a educar a sus hijos con “Phaway”		
	E5. (O.7 / F.2 - Ventajas de las TICs)		
F.1. Liderazgo y compromiso:			A.2. Marketing boca a boca negativo (en caso de que algo salga mal) / F.0.4. Director de Marketing – Administradora Desarrollar una estrategia de marketing relacional predictivo.
	Estrategia 3		
F.1.1. Visión, misión y compromiso compartido (equipo directivo/docentes)			
F.1.2. Se permite que el liderazgo fluya coincida o no con la dirección (Docentes).	Niños		Estrategia 3
F.1.2. Preparación del equipo profesional (Docentes)			
F.1.2.1. Ponencias internacionales con expertos en la metodología Waldorf, Montessori y TICs en el mes de diciembre.	E.6. (O.8 / F.2.2, F.2.3, F.2.4, F.2.8, F.2.9, F.2.10, F.2.1)		A.3. Los padres requieren una educación formal de calidad, que esté de acuerdo al ministerio de educación nacional e internacional / F.2.3. Uso de aplicativos líderes y emergentes, propias y licenciadas
F.1.2.2. Cursos sobre TICs a maestros durante los meses de noviembre y diciembre.	Desarrollar la estrategia de promoción y publicidad agresiva enfatizando las ventajas de “Phaway” (capítulo VII de marketing).		
F.1.2.3: Charla educativas con expertos a mitad de año y fin de año.			La propuesta educativa de Phaway incluye la utilización de Aplicativos Educativos de clase mundial (leo con leo, smartick, etc.). A mediano plazo se postulará para una acreditación internacional.
F.1.2.4. Asesoramiento y acompañamiento continuo por expertos tecnológicos o educacionales según sus necesidades.	Estrategia 4		
F.1.2.5. Aplicación del Onboarding enfocados en los puntos (F.1.2.2, F.1.2.3)	(O.9 / F.2.6, F.2.7): Desarrollar la estrategia de promoción y publicidad agresiva enfatizando las ventajas del robot Phaway y la tableta digitalizadora (capítulo VII de marketing).		Estrategia 4
			A.4. Los padres requieren algún tipo de certificaciones / FO. Equipo ejecutor:

Propuesta educativa	Estrategia 5	- Cumplimiento de normas del MINEDU - Aplicación de estándares internacionales
F2. Diseño de un plan de innovación: “Phaway” actualizada al siglo XXI	(O.10. / F.2.5): Desarrollar un video comunicacional donde se muestre el uso del robot por un niño de 3 años y su padre donde se destaque sus ventajas. (capítulo VII de marketing).	Se buscará obtener certificaciones de las entidades a mediano o largo plazo
F.2.1. Horarios flexibles: Clases Blended (síncronas y asíncronas)	Estrategia 6	Competencia
F.2.2. Clases gammificadas	(O.11. / F.2.8): Lanzar un curso gratuito para niños de 3 y 4 años durante las vacaciones en la que se muestre las bondades de una plataforma personalizada para niños de 3 y 4 años para atraer posibles clientes (capítulo VII de marketing).	Amenaza de jardines presenciales
F.2.3. Uso de aplicativos líderes y emergentes, propias y licenciadas	Docentes	Estrategia 5
F.2.4. Programas extracurriculares para la socialización y psicomotricidad		
F.2.5. Robot Phaway		
F.2.6. Libro digital y analógico	Estrategia 7	A.5. Experiencia en gestión educativa/ A.7. Tiempo de funcionamiento / F2. Diseño de un plan de innovación: “Phaway” actualizada al siglo XXI
F.2.7. Tableta digitalizadora	(O.12. / F.2, F.2.4, F.5, F.7, F.8, F.1.2): Desarrollar la estrategia de promoción y publicidad agresiva destacando las ventajas de un modelo educativo- adecuada al siglo XXI con enfoque tecnológico y digital, y enfoque cultural (capítulo VII de marketing).	blended, gammificadas y adecuarse a sus horarios disponible)
F.2.8. Aula virtual personalizada para niños de 3 y 4 años para que puedan trabajar con independencia		Los años que tienen los jardines presenciales en el mercado, en algunos casos más de 16 años, podrían ser una ventaja en cuanto a experiencia en “gestión educativa” de modo empresarial, sin embargo, a para los padres, este es un factor poco importante ya que valoran mucho más la calidad de la propuesta educativa en cuanto al aprendizaje de los niños. En ese sentido “Phaway” está conformado por un equipo con más de 20 años de experiencia docentes (no en gestión empresarial): Una profesora de inicial y 2 docentes

F.2.9. Plataforma Educativa Experiencial Estrategia 8

F.2.10. Talleres actualizados a la era digital (Robótica, Programación, y otros)

(O.13. / F.2): Desarrollar la estrategia de promoción y publicidad agresiva enfatizando las ventajas de "Phaway" (capítulo VII de marketing).

Ventajas de las TICs

F.2.a. Flexibilizan la enseñanza (seguir ritmos distintos en su aprendizaje)

F.2.b. Asimilación de contenidos con mayor rapidez (Mantienen la atención y motivación)

F.2.b. Aumentan la autonomía del estudiante.

F.2.c. Fomenta la alfabetización digital y audiovisual

F.2.d. Aumentan la autonomía del estudiante.

F.2.e. Métodos de aprendizaje y sus procesos adecuados al siglo XXI (era digital).

F.2.f. Lenguaje de programación

F.2.g. Pensamiento computacional

F.2.h. Actitudes científicas

F.2.i. Interés en la cultura tecnológica

universitarios de las carreras de Ingeniería de sistemas y economía, estos 3 últimos de larga trayectoria educativa. En ese sentido Phaway Deberá desarrollar una estrategia comunicacional en la página Web y otros, potenciando estas ventajas.

Seguimiento y apoyo constante de padres de familia para generar casos de éxito, los cuales puedan ser publicados en la fan page, web site, etc.

Estrategia 6

A.6. Prestigio / F2. Diseño de un plan de innovación: "Phaway" actualizada al siglo XXI

El proyecto deberá ser lanzado cuando todo esté sumamente planificado (preguntas de padres, posibles fallas en el sistema, etc.), ya que un descuido en cualquiera de los stakeholders, podría ser una baja reputacional.

Estrategia 7

A.8. Infraestructura/ F2. Diseño de un plan de innovación: "Phaway" actualizada al siglo XXI

Integrar en la campaña de comunicación las ventajas que tiene el homeschool para los niños de 3 y 4 años, pues en cuanto a la atención que requiere un niño a esa

F.2.j. Creatividad e innovación
F.2.k. Enfrenta al alumno con diferentes niveles de dificultad
F.2.l. Mejora el interés, la motivación y la comprensión
F.2.ll. Optimiza el rendimiento académico
F.2.m. Mejora la lógica y las estrategias para la resolución de problemas.

F.2.n. Mejorar la integración de los niños con discapacidad

F.2.ñ. Fomenta la alfabetización digital y audiovisual

F.2.2. Mantener vivo el plan de innovación

F.2.2.1. Visión, misión y objetivos generales firmes y educacionales firmes

F.2.2.2. Plan de mejora continua a través de la observación, experimentación, análisis y empezar de nuevo.

Aprendizaje / Metodología

F.3. Aprendizaje basado en proyectos: Metodología ABP.

edad y a la personalización del aprendizaje las maestras de los jardines presenciales no pueden dedicarse exclusivamente a un niño, por lo que no se le puede atender mejor que una madre a una edad tan temprana.

Estrategia 8

A.9. Preparación de docentes en TICs / F.1.2. Preparación del equipo profesional (Docentes)

Como estrategia reforzaremos este punto con los cursos cortos en TICs y capacitaciones (Onboarding) durante los meses de noviembre y diciembre en el uso de la plataforma "Phaway". Ver F.1.2 (fortalezas).

Estrategia 9

(A.10) Acreditación educativa nacional / F.2.3. Uso de aplicativos líderes y emergentes, propias y licenciadas

La propuesta educativa de Phaway incluye la utilización de Aplicativos Educativos de clase mundial (leo con leo, smartick, etc.). A mediano plazo se postulará para una acreditación internacional

de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gammificadas y adecuarse a sus horarios disponible)

La plataforma educativa será implementada con libros digitales (ver Tabla de inversiones capítulo VIII).

Asimismo, se implementará una guía para los padres

F.3.1. Metodologías complementarias

- Thinking Based Learning
- Design Thinking
- Gamificación

F.4. Aulas cooperativas: Metodología: Aprendizaje Cooperativo

F.4.1. Metodologías complementarias:

- Flipped Classroom

F.5. Énfasis en las competencias

F.5.1. Competencias en el contexto de un mundo globalizado e interactivo y centrado en el conocimiento.

F.5.2. Competencias para la vida a partir de experiencias de aprendizaje reales y auténticas.

F.6. Encaje curricular en un marco innovador

F.7. Más allá de un libro de texto (Herramientas educativas tecnológicas, analógicas y digitales).

F.7.1.2. Clases gamificadas con herramientas tecnológicas, analógicas y digitales.

F.7.1.3. Uso de aplicativos líderes y emergentes, propias y licenciadas

F.7.1.4. Robot Phaway

F.7.1.5. Libro digital y analógico

para la compra de libros básicos adecuados a su edad.

Amenaza de jardines presenciales con modalidad remota /Modalidad complementaria

Estrategia 10

A.11. Biblioteca / F2. Diseño de un plan de innovación: “Phaway” actualizada al siglo XXI

La plataforma educativa será implementada con libros digitales (ver Tabla de inversiones capítulo VIII). Asimismo, se implementará una guía para los padres para la compra de libros básicos adecuados a su edad.

Supuesta amenaza

Estrategia 11

A.12. Falta de contacto con otros niños (socialización)/
F. 11. Apertura al entorno:

12 claves educativas para una sociedad digital

Según Rubalcava (2015), expositora invitada en TED Menciona que la socialización de los niños, no sólo se da con otros niños de su edad, sino que la socialización

F.7.1.6. Tableta digitalizadora

F.8. Rol del educador como activador y guía

F.8.1. Aplicación de la metodología Montessori y Waldorf

F.9. Colaboración entre docentes y centros:

F.9.1 Trabajo en red usando la tecnología: Capacitación a docentes para el trabajo en red utilizando la tecnología (para enriquecer evaluar y mejorar su trabajo al compartir sus experiencias y/o prácticas en el aula en red con otros colegas y nuevos agentes)

F.10. Redefinición de tiempos y espacio

F.10.1. Espacio de aprendizaje flexible: Espacios flexible y diversa gracias a la naturaleza del proyecto.

F.10.2. Horarios y materias flexibles: El aprendizaje por proyectos basado en retos han transformado los horarios, las materias y los espacios.

F. 11. Apertura al entorno:

se puede dar con todas las personas de su entorno familiar, del barrio, la biblioteca, tíos, primos, etc.

Así mismo en el informe realizado por Fundación Telefónica (2016), menciona la “Apertura al entorno” que es una de las 12 claves educativas para la sociedad digital en la que tanto los docentes, alumnos, familias y agentes externos completan el currículo y lo conectan con la vida futura de los estudiantes a partir de las redes y las metodologías cooperativas.

En ese sentido se implementará estrategias comunicacionales que informen que este tipo de educación no limita sus habilidades de socialización,

Docentes

Estrategia 12

A.16. Las profesoras no están capacitadas en TICs.

F.11.1. El proyecto “Phaway” supera los límites físicos y organizativos del aula uniendo contextos formales e informales de aprendizaje, aprovechando recursos y herramientas globales, curriculares y extracurriculares.

F.11.2. Los docentes, alumnos, familias y agentes externos completan el currículo y lo conectan con la vida futura de los estudiantes a partir de las redes y las metodologías cooperativas.

F.12.a. Programa especial para la preparación de padres:

a). Webinars exclusivos para padres, talleres, podcasts, entrevistas, emitidos por expertos nacionales e internacionales en temas de psicopedagogía.

b). Guía para realizar el homeschool

c). Apoyo 24/7

d). Guía y asesoramiento continuo a padres por psicólogos y expertos educacionales

e). Acogimiento con mucha empatía y sensibilidad según su nueva dinámica familiar

f). Evaluaciones periódicas de aprendizaje y feed back dirigido a padres y niños.

F.10.b. Ventajas para padres

a). Horarios flexibles para adecuarse a su ritmo de vida

b). Desarrollar vínculos fuertes entre padres e hijos en la etapa más importante del niño

- c). Despreocupación por el desplazamiento
- d). Menor preocupación por el entorno escolar
- e). Menor disconformidad con la formación proporcionada por los centros educativos
- f). Menor preocupación de padres con hijos con alguna discapacidad

F.12. Tecnología, vía de integración y palanca de cambio:

F. 12.1. Agente para la personalización y atención a la diversidad en los aprendizajes.

F.12.2. Conector entre metodologías y prácticas, clásicas y nuevas.

F.12.3. Reproductor en la transferencia y escalabilidad de la innovación.

F.12.4. Acelerador de los cambios orgánicos en los que se encuentra inmerso el sistema educativo.

D.1. Experiencia en gestión educativa en el nivel inicial (1) Oportunidades que nos brindan los padres frente a las debilidades del proyecto Padres

D.2. Prestigio

Para las oportunidades que nos presentan los padres que son la necesidad de una opción educativa adecuada al siglo XXI, que además se adecuen a sus horarios de trabajo, implementaremos las siguientes estrategias:

D.3. Tiempo de funcionamiento Estrategia 1

D.4. Infraestructura

D.5. Preparación de docentes para la modalidad virtual Estrategia 1

A.1. El uso creciente de las redes sociales podría maximizar algún error en el sistema educativo, A.2. Marketing boca a boca negativo (en caso de que algo salga mal) / D.2. Falta de experiencia en gestión educativa, D.3. Prestigio, D.3. Tiempo de funcionamiento.

D.6. Acreditación educativa nacional

D.7. Biblioteca	D.1. Experiencia en gestión educativa/ D.3. Tiempo de funcionamiento / O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gammificadas y adecuarse a sus horarios disponible)	El Community Manager desarrollará estrategias predictivas para posibles errores en el futuro.
Supuestas Debilidades:	Los años que tienen los jardines presenciales en el mercado, en algunos casos más de 16 años, podrían ser una ventaja en cuanto a experiencia en “gestión educativa” de modo empresarial, sin embargo, a para los padres, este es un factor poco importante ya que valoran mucho más la calidad de la propuesta educativa en cuanto al aprendizaje de los niños. En ese sentido “Phaway” está conformado por un equipo con más de 20 años de experiencia docentes (no en gestión empresarial): Una profesora de inicial y 2 docentes universitarios de las carreras de Ingeniería de sistemas y economía, estos 3 últimos de larga trayectoria educativa. En ese sentido Phaway Deberá desarrollar una estrategia comunicacional en la página Web y otros, potenciando estas ventajas.	
D.8. Falta de contacto con otros niños.		Desarrollar una estrategia de marketing relacional predictivo.
A.9. Menor interacción con otras formas de pensar.	Estrategia 2	
D.10. Riesgo de sesgar la educación (Adoctrinar a favor de los padres)		Estrategia 2
D.11. Inexperiencia en el trabajo en grupo o falta de sociabilidad.	D.2. Prestigio / O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gammificadas y adecuarse a sus horarios disponible)	
D.12. Supervisión externa menos regular.	El proyecto deberá ser lanzado cuando todo esté sumamente planificado (preguntas de padres, posibles fallas en el sistema, etc.), ya que un descuido en cualquiera de los stakeholders, podría ser una baja reputacional.	A.3. Los padres requieren una educación formal de calidad, que esté de acuerdo al ministerio de educación nacional e internacional, A.4. Los padres requieren algún tipo de certificaciones / D.6. Acreditación educativa nacional

D.13. Falta de contacto con otros niños.

D.14. Distracción.

Estrategia 3

D.15. Adicción.

D.16. Pérdida de tiempo.} Fiabilidad de la información.

D.4 Infraestructura/ O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible).

Integrar en la campaña de comunicación las ventajas que tiene el homeschool para los niños de 3 y 4 años, pues en cuanto a la atención que requiere un niño a esa edad y a la personalización del aprendizaje las maestras de los jardines presenciales no pueden dedicarse exclusivamente a un niño, por lo que no se le puede atender mejor que una madre a una edad tan temprana.

D.17. Aislamiento.

D.18. Aprendizajes incompletos y superficiales.

D.19. Ansiedad.

D.20. Falta de psicomotricidad

D.21. Plataforma poco práctica para el niño

D.5. Preparación de docentes en TICs / O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible). Como estrategia reforzaremos este punto con los cursos cortos en TICs y capacitaciones (Onboarding) durante los meses de noviembre y diciembre en el uso de la plataforma "Phaway". Ver F.1.2 (fortalezas).

Estrategia 5

La propuesta educativa de Phaway incluye la utilización de Aplicativos Educativos de clase mundial (leo con leo, smartick, etc.). A mediano plazo se postulará para una acreditación internacional.

Se buscará obtener certificaciones de las entidades a mediano o largo plazo

Competencia

Amenaza de jardines presenciales

Estrategia 3

A.5. Falta de experiencia en gestión educativa / D. 2. Prestigio.

Los años que tienen los jardines presenciales en el mercado, en algunos casos más de 16 años, podrían ser una ventaja en cuanto a experiencia en "gestión

educativa” de modo empresarial, sin embargo, a para los padres, este es un factor poco importante ya que valoran mucho más la calidad de la propuesta educativa en cuanto al aprendizaje de los niños. En ese sentido “Phaway” está conformado por un equipo con más de 20 años de experiencia docentes (no en gestión empresarial): Una profesora de inicial y 2 docentes universitarios de las carreras de Ingeniería de sistemas y economía, estos 3 últimos de larga trayectoria educativa. En ese sentido Phaway Deberá desarrollar una estrategia comunicacional en la página Web y otros, potenciando estas ventajas.
Seguimiento y apoyo constante de padres de familia para generar casos de éxito, los cuales puedan ser publicados en la fan page, web site, etc.

(D.6) Acreditación educativa nacional / O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible).
La propuesta educativa de Phaway incluye la utilización de Aplicativos Educativos de clase mundial (leo con leo, smartick, etc.). A mediano plazo se postulará para una acreditación internacional

Estrategia 6

Estrategia 4

A.6. Prestigio / D.1. Experiencia en gestión educativa en el nivel inicial
El proyecto deberá ser lanzado cuando todo esté sumamente planificado (posibles preguntas de padres, posibles fallas en el sistema, etc.), ya que un descuido en cualquiera de los stakeholders, podría ser una baja reputacional.

D.7. Biblioteca / O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible)
La plataforma educativa será implementada con libros digitales (ver Tabla de inversiones capítulo VIII).

Estrategia 5

Asimismo, se implementará una guía para los padres para la compra de libros básicos adecuados a su edad.

Estrategia 7

D.8. Falta de contacto con otros niños (socialización),
D.9. Menor interacción con otras formas de pensar,
D.11. Inexperiencia en el trabajo en grupo o falta de sociabilidad / O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible)

Según Rubalcava (2015), expositora invitada en TED

Menciona que la socialización de los niños, no sólo se da con otros niños de su edad, sino que la socialización se puede dar con todas las personas de su entorno familiar, del barrio, la biblioteca, tíos, primos, etc.

Así mismo en el informe realizado por Fundación Telefónica (2016), menciona la “Apertura al entorno” que es una de las 12 claves educativas para la sociedad digital en la que tanto los docentes, alumnos, familias y agentes externos completan el currículo y lo conectan con la vida futura de los estudiantes a partir de las redes y las metodologías cooperativas.

Se implementará un programa extracurricular de socialización y psicomotricidad. Asimismo, se tiene implementada el curso de psicomotricidad y para complementar los talleres de baile y karate. La guía

A.8. Infraestructura/ D.5. Preparación de docentes para la modalidad virtual, D.18. Aprendizajes incompletos y superficiales.

Integrar en la campaña de comunicación las ventajas que tiene el homeschool para los niños de 3 y 4 años, pues en cuanto a la atención que requiere un niño a esa edad y a la personalización del aprendizaje como el hecho de que las maestras de los jardines presenciales no pueden dedicarse exclusivamente a un niño, por lo que no se le puede atender mejor que una madre a una edad tan temprana.

Estrategia 6

A.9. Preparación de docentes en TICs / D.5. Preparación de docentes para la modalidad virtual

Como estrategia reforzaremos este punto con los cursos cortos en TICs y capacitaciones (Onboarding) durante los meses de noviembre y diciembre en el uso de la plataforma “Phaway”. Ver F.1.2 (fortalezas).

para padres incluirá una serie de actividades dentro de casa y fuera de casa. En ese sentido la estrategia será brindar gratuitamente cursos durante las vacaciones para generar confianza en clientes potenciales. En ese sentido se implementará estrategias comunicacionales que informen que este tipo de educación no limita sus habilidades de socialización,

Estrategia 8

D.10. Riesgo de sesgar la educación (adoctrinar a favor de los padres) / O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible)

Dentro de las fortalezas tenemos la guía y asesoramiento continuo a padres por psicólogos y expertos educacionales (F.12.a – d).

Estrategia 9

D.12. Supervisión externa menos regular / O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible)

En “Phaway” Se aplicarán las evaluaciones periódicas de aprendizaje y feed back dirigido a padres y niños (F.12.a – f)

Estrategia 10

Estrategia 7

(A.10) Acreditación educativa nacional / D.6. Acreditación educativa nacional
La propuesta educativa de Phaway incluye la utilización de Aplicativos Educativos de clase mundial (leo con leo, smartick, etc.). A mediano plazo se postulará para una acreditación internacional

Estrategia 8

A.11. Biblioteca / D.7. Biblioteca
La plataforma educativa será implementada con libros digitales (ver Tabla de inversiones capítulo VIII). Asimismo, se implementará una guía para los padres para la compra de libros básicos adecuados a su edad.

Supuesta amenaza

D.14. Distracción / O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible)

Estrategia 9

Las ventajas que tienen las TICs para la educación de los niños es que estos ayudan a:

- (F.2.b). Asimilación de contenidos con mayor rapidez (Mantienen la atención y motivación)

- (F.2.d.) Aumentan la autonomía del estudiante.

- F.2.I. Mejora el interés, la motivación y la comprensión

- F.2.II. Optimiza el rendimiento académico

A.12. Falta de contacto con otros niños (socialización)/
D.8. Falta de contacto con otros niños.

Según Rubalcava (2015), expositora invitada en TED Menciona que la socialización de los niños, no sólo se da con otros niños de su edad, sino que la socialización se puede dar con todas las personas de su entorno familiar, del barrio, la biblioteca, tíos, primos, etc.

Así mismo en el informe realizado por Fundación Telefónica (2016), menciona la “Apertura al entorno” que es una de las 12 claves educativas para la sociedad digital en la que tanto los docentes, alumnos, familias y agentes externos completan el currículo y lo conectan con la vida futura de los estudiantes a partir de las redes y las metodologías cooperativas.

En este sentido se deberá integrar dentro de las estrategias comunicacionales las ventajas de las TICs para los niños de 3 y 4 años de edad

En ese sentido se implementará estrategias comunicacionales que informen que este tipo de educación no limita sus habilidades de socialización,

Estrategia 11

D.15. Adicción, D.16. Pérdida de tiempo, D.17. Aislamiento, D.18. Aprendizajes incompletos y superficiales, D.19. Ansiedad / O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible)

Para contrarrestar estas debilidades se desarrollará un programa especial para la preparación de padres (F.12.a) a través de la implementación de Webinars exclusivos para padres, talleres, podcasts, entrevistas, emitidos por expertos nacionales e internacionales en

temas de psicopedagogía, Apoyo 24/7, guía y asesoramiento continuo a padres por psicólogos y expertos educacionales, preparación para que el acogimiento se brinde con mucha empatía y sensibilidad según la dinámica familiar del niño, así como evaluaciones periódicas de aprendizaje y feed back dirigido a padres y niños. En ese sentido todo lo mencionado deberá integrarse en la estrategia comunicacional, ya que estos aspectos son cruciales para los padres.

Los padres desean opciones educativas que maximicen las competencias de los niños y niñas académicamente y culturalmente.

(2) Oportunidades que nos brindan los niños frente a las debilidades del proyecto

Para las oportunidades que nos presentan los niños en cuanto a su educación es que:

Estrategia 12

D.14. Distracción / O.8. Las clases deben de ser con dibujitos, muy divertidas, que los capture de inicio a final Una de las ventajas que nos proporciona “Phaway” es el incremento de la motivación hacia el aprendizaje gracias a los aplicativos y tecnología educativa utilizada para su proceso de aprendizaje, asimismo se implementará todo un programa que guíe al padre para el homeschool.

Estrategia 13

D.8. Falta de contacto con otros niños. D.20. Falta de psicomotricidad / O.9. Que le motive a la psicomotricidad

Se implementará un programa extracurricular de socialización y psicomotricidad. Asimismo, se tiene implementada el curso de psicomotricidad y para complementar los talleres de baile y karate. La guía para padres incluirá una serie de actividades dentro de casa y fuera de casa. En ese sentido la estrategia será

brindar gratuitamente cursos durante las vacaciones para generar confianza en clientes potenciales.

Estrategia 14

D.15. Adicción, D.17. Aislamiento, D.18. Aprendizajes incompletos y superficiales, D.19. Ansiedad, D.20. Falta de psicomotricidad / O.10. Las clases deben de ser a través de la utilización de equipos y plataformas tecnológicas,

O.11. Los niños desean tener a su lado un juguete

Una de las ventajas que nos proporciona “Phaway” es el incremento de la motivación hacia el aprendizaje gracias a los aplicativos y tecnología educativa utilizada para su proceso de aprendizaje, asimismo se implementará todo un programa que prepare y guíe al padre para el homeschool. En ese sentido la estrategia será brindar gratuitamente cursos durante las vacaciones para generar confianza en clientes potenciales.

Estrategia 15

D.21. Plataforma poco práctica para el niño / O.12. Falta de opciones educativas virtuales personalizadas para niños de 3 y 4

(3) Oportunidades que nos brindan los docentes frente a las debilidades del proyecto

Docentes

Estrategia 16

D.9. Menor interacción con otras formas de pensar, D.11. Inexperiencia en el trabajo en grupo o falta de sociabilidad / O.12. Las clases virtuales deben promover la socialización, generación de emociones y captar el 100% de la atención de los niños. D.8. Falta de contacto con otros niños.

Desarrollar entrevistas con expertos educacionales para destacar las ventajas de “Phaway” en cuanto a la socialización.

Estrategia 17

D.14. Distracción, D.15. Adicción, D.17. Aislamiento,
D.19. Ansiedad / O.13. Las metodologías de la
educación inicial no aprovechan las TICs
Desarrollar entrevistas con expertos educacionales
para destacar las ventajas del homeschool con
“Phaway” frente a las posibles distracciones,
adicciones, aislamiento y ansiedad.

Fuente: Elaboración propia

Estrategias

Estrategia F.O

Padres

Estrategia 1: Desarrollar la estrategia de promoción y publicidad agresiva enfatizando las ventajas de “Phaway” (capítulo VII de marketing).

Estrategia 2: Desarrollar la estrategia de promoción y publicidad agresiva enfatizando las ventajas para los padres a educar a sus hijos con “Phaway”

Ventajas de las TICs

Niños

Estrategia 3: Desarrollar la estrategia de promoción y publicidad agresiva enfatizando las ventajas de “Phaway” (capítulo VII de marketing).

Estrategia 4: Desarrollar la estrategia de promoción y publicidad agresiva enfatizando las ventajas del robot Phaway y la tableta digitalizadora (capítulo VII de marketing)

Estrategia 5: Desarrollar un video comunicacional donde se muestre el uso del robot por un niño de 3 años y su padre donde se destaque sus ventajas. (capítulo VII de marketing)

Estrategia 6: Lanzar un curso gratuito para niños de 3 y 4 años durante las vacaciones en la que se muestre las bondades de una plataforma personalizada para niños de 3 y 4 años para atraer posibles clientes (capítulo VII de marketing)

Docentes

Estrategia 7: Desarrollar la estrategia de promoción y publicidad agresiva destacando las ventajas de un modelo educativo- adecuada al siglo XXI con enfoque tecnológico y digital, y enfoque cultural (capítulo VII de marketing)

Estrategia 8: Desarrollar la estrategia de promoción y publicidad agresiva enfatizando las ventajas de “Phaway” (capítulo VII de marketing)

ESTRATEGIA F. A

Padres

Estrategia 1: A.1. El uso creciente de las redes sociales podría maximizar algún error en el sistema educativo / F.0.4. Director de Marketing – Administradora

Community Manager desarrollará estrategias predictivas para posibles errores en el futuro.

Estrategia 2: A.2. Marketing boca a boca negativo (en caso de que algo salga mal) / F.0.4. Director de Marketing – Administradora

Desarrollar una estrategia de marketing relacional predictivo.

Estrategia 3: A.3. Los padres buscan una educación formal de calidad para sus hijos, que esté de acuerdo al ministerio de educación nacional e internacional / F.2.3. Uso de aplicativos líderes y emergentes, propias y licenciadas

La propuesta educativa de Phaway incluye la utilización de Aplicativos Educativos de clase mundial (leo con leo, smartick, etc.). A mediano plazo se postulará para una acreditación internacional.

Estrategia 4: A.4. Los padres prefieren algún tipo de certificaciones para la educación de sus hijos / FO. Equipo ejecutor:

- Cumplimiento de normas del MINEDU
- Aplicación de estándares internacionales

Se buscará obtener certificaciones de las entidades a mediano o largo plazo

Competencia

Amenaza de jardines presenciales

Estrategia 5: A.5. Experiencia en gestión educativa/ A.7. Tiempo de funcionamiento / F2. Diseño de un plan de innovación: “Phaway” actualizada al siglo XXI

Los años que tienen los jardines presenciales en el mercado, en algunos casos más de 16 años, podrían ser una ventaja en cuanto a experiencia en “gestión educativa” de modo

empresarial, sin embargo, a para los padres, este es un factor poco importante ya que valoran mucho más la calidad de la propuesta educativa en cuanto al aprendizaje de los niños. En ese sentido “Phaway” está conformado por un equipo con más de 20 años de experiencia docentes (no en gestión empresarial): Una profesora de inicial y 2 docentes universitarios de las carreras de Ingeniería de sistemas y economía, estos 3 últimos de larga trayectoria educativa. En ese sentido Phaway Deberá desarrollar una estrategia comunicacional en la página Web y otros, potenciando estas ventajas.

Seguimiento y apoyo constante de padres de familia para generar casos de éxito, los cuales puedan ser publicados en la fan page, web site, etc.

Estrategia 6: A.6. Prestigio / F2. Diseño de un plan de innovación: “Phaway” actualizada al siglo XXI

El proyecto deberá ser lanzado cuando todo esté sumamente planificado (preguntas de padres, posibles fallas en el sistema, etc.), ya que un descuido en cualquiera de los stakeholders, podría ser una baja reputacional.

Estrategia 7: A.8. Infraestructura/ F2. Diseño de un plan de innovación: “Phaway” actualizada al siglo XXI.

Integrar en la campaña de comunicación las ventajas que tiene el homeschool para los niños de 3 y 4 años, pues en cuanto a la atención que requiere un niño a esa edad y a la personalización del aprendizaje las maestras de los jardines presenciales no pueden dedicarse exclusivamente a un niño, por lo que no se le puede atender mejor que una madre a una edad tan temprana.

Estrategia 8: A.9. Preparación de docentes en TICs / F.1.2. Preparación del equipo profesional (Docentes)

Como estrategia reforzaremos este punto con los cursos cortos en TICs y capacitaciones (Onboarding) durante los meses de noviembre y diciembre en el uso de la plataforma “Phaway”. Ver F.1.2 (fortalezas)

Estrategia 9: (A.10) Acreditación educativa nacional / F.2.3. Uso de aplicativos líderes y emergentes, propias y licenciadas

La propuesta educativa de Phaway incluye la utilización de Aplicativos Educativos de clase mundial (leo con leo, smartick, etc.). A mediano plazo se postulará para una acreditación internacional.

La plataforma educativa será implementada con libros digitales (ver Tabla de inversiones capítulo VIII). Asimismo, se implementará una guía para los padres para la compra de libros básicos adecuados a su edad.

Amenaza de jardines presenciales con modalidad remota /Modalidad complementaria.

Estrategia 10: A.11. Biblioteca / F2. Diseño de un plan de innovación: “Phaway” actualizada al siglo XXI.

La plataforma educativa será implementada con libros digitales (ver Tabla de inversiones capítulo VIII). Asimismo, se implementará una guía para los padres para la compra de libros básicos adecuados a su edad.

Supuesta amenaza

Estrategia 11: A.12. Falta de contacto con otros niños (socialización)/ F. 11. Apertura al entorno.

Según Rubalcava (2015), expositora invitada en TED, menciona que la socialización de los niños, no sólo se da con otros niños de su edad, sino que la socialización se puede dar con todas las personas de su entorno familiar, del barrio, la biblioteca, tíos, primos, etc.

Así mismo en el informe realizado por Fundación Telefónica (2016), menciona la “Apertura al entorno” que es una de las 12 claves educativas para la sociedad digital en la que tanto los docentes, alumnos, familias y agentes externos completan el currículo y lo conectan con la vida futura de los estudiantes a partir de las redes y las metodologías cooperativas. En ese sentido se implementará estrategias comunicacionales que

informen que este tipo de educación no limita sus habilidades de socialización.

Docentes

Estrategia 12: A.16. Las profesoras no están capacitadas en TICs.

ESTRATEGIA D. O

(1) Oportunidades que nos brindan los padres frente a las debilidades del proyecto

Para las oportunidades que nos presentan los padres que son la necesidad de una opción educativa adecuada al siglo XXI, que además se adecuen a sus horarios de trabajo, implementaremos las siguientes estrategias:

Estrategia 1: D.1. Experiencia en gestión educativa/ D.3. Tiempo de funcionamiento / O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible)

Los años que tienen los jardines presenciales en el mercado, en algunos casos más de 16 años, podrían ser una ventaja en cuanto a experiencia en “gestión educativa” de modo empresarial, sin embargo, a para los padres, este es un factor poco importante ya que valoran mucho más la calidad de la propuesta educativa en cuanto al aprendizaje de los niños. En ese sentido “Phaway” está conformado por un equipo con más de 20 años de experiencia docentes (no en gestión empresarial): Una profesora de inicial y 2 docentes universitarios de las carreras de Ingeniería de sistemas y economía, estos 3 últimos de larga trayectoria educativa. En ese sentido Phaway Deberá desarrollar una estrategia comunicacional en la página Web y otros, potenciando estas ventajas.

Estrategia 2: D.2. Prestigio / O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus

hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible)

El proyecto deberá ser lanzado cuando todo esté sumamente planificado (preguntas de padres, posibles fallas en el sistema, etc), ya que un descuido en cualquiera de los stakeholders, podría ser una baja reputacional.

Estrategia 3

D.4 Infraestructura/ O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible)

Integrar en la campaña de comunicación las ventajas que tiene el homeschool para los niños de 3 y 4 años, pues en cuanto a la atención que requiere un niño a esa edad y a la personalización del aprendizaje las maestras de los jardines presenciales no pueden dedicarse exclusivamente a un niño, por lo que no se le puede atender mejor que una madre a una edad tan temprana.

Estrategia 4: D.5. Preparación de docentes en TICs / O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible)

Como estrategia reforzaremos este punto con los cursos cortos en TICs y capacitaciones (Onboarding) durante los meses de noviembre y diciembre en el uso de la plataforma "Phaway". Ver F.1.2 (fortalezas).

Estrategia 5: (D.6) Acreditación educativa nacional / O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible)

La propuesta educativa de Phaway incluye la utilización de Aplicativos Educativos de clase mundial (leo con leo, smartick,

etc.). A mediano plazo se postulará para una acreditación internacional

Estrategia 6: D.7. Biblioteca / O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible)

La plataforma educativa será implementada con libros digitales (ver Tabla de inversiones capítulo VIII). Asimismo, se implementará una guía para los padres para la compra de libros básicos adecuados a su edad.

Estrategia 7: D.8. Falta de contacto con otros niños (socialización), D.9. Menor interacción con otras formas de pensar, D.11. Inexperiencia en el trabajo en grupo o falta de sociabilidad / O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible)

Según Rubalcava (2015), expositora invitada en TED. Menciona que la socialización de los niños, no sólo se da con otros niños de su edad, sino que la socialización se puede dar con todas las personas de su entorno familiar, del barrio, la biblioteca, tíos, primos, etc.

Así mismo en el informe realizado por Fundación Telefónica (2016), menciona la “Apertura al entorno” que es una de las 12 claves educativas para la sociedad digital en la que tanto los docentes, alumnos, familias y agentes externos completan el currículo y lo conectan con la vida futura de los estudiantes a partir de las redes y las metodologías cooperativas. En ese sentido se implementará estrategias comunicacionales que informen que este tipo de educación no limita sus habilidades de socialización.

Estrategia 8: D.10. Riesgo de sesgar la educación (adoctrinar a favor de los padres) / O.1. Falta de opciones educativas para

padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible).

Dentro de las fortalezas tenemos las guía y asesoramiento continuo a padres por psicólogos y expertos educacionales (F.12.a – d)

Estrategia 9: D.12. Supervisión externa menos regular / O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible)

En “Phaway” Se aplicarán las evaluaciones periódicas de aprendizaje y feed back dirigido a padres y niños (F.12.a – f)

Estrategia 10: D.14. Distracción / O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible)

Las ventajas que tienen las TICs para la educación de los niños es que estos ayudan a:

- (F.2.b). Asimilación de contenidos con mayor rapidez (Mantienen la atención y motivación)
- (F.2.d.) Aumentan la autonomía del estudiante.
- F.2.I. Mejora el interés, la motivación y la comprensión
- F.2.II. Optimiza el rendimiento académico

En este sentido se deberá integrar dentro de las estrategias comunicacionales las ventajas de las TICs para los niños de 3 y 4 años de edad

Estrategia 11: D.15. Adicción, D.16. Pérdida de tiempo, D.17. Aislamiento, D.18. Aprendizajes incompletos y superficiales, D.19. Ansiedad / O.1. Falta de opciones educativas para padres que desean involucrarse en la educación de sus hijos en la

primera infancia (Las clases deben de ser blended, gamificadas y adecuarse a sus horarios disponible)

Para contrarrestar estas debilidades se desarrollará un programa especial para la preparación de padres (F.12.a) a través de la implementación de Webinars exclusivos para padres, talleres, podcasts, entrevistas, emitidos por expertos nacionales e internacionales en temas de psicopedagogía, Apoyo 24/7, guía y asesoramiento continuo a padres por psicólogos y expertos educacionales, preparación para que el acogimiento se brinde con mucha empatía y sensibilidad según la dinámica familiar del niño, así como evaluaciones periódicas de aprendizaje y feedback dirigido a padres y niños. En ese sentido todo lo mencionado deberá integrarse en la estrategia comunicacional, ya que estos aspectos son cruciales para los padres.

Los padres desean opciones educativas que maximicen las competencias de los niños y niñas académicamente y culturalmente.

(2) Oportunidades que nos brindan los niños frente a las debilidades del proyecto

Para las oportunidades que nos presentan los niños en cuanto a su educación es que:

Estrategia 12: D.14. Distracción / O.8. Las clases deben de ser con dibujitos, muy divertidas, que los capture de inicio a final.

Una de las ventajas que nos proporciona “Phaway” es el incremento de la motivación hacia el aprendizaje gracias a los aplicativos y tecnología educativa utilizada para su proceso de aprendizaje, asimismo se implementará todo un programa que guíe al padre para el homeschool.

Estrategia 13: D.8. Falta de contacto con otros niños. D.20. Falta de psicomotricidad / O.9. Que le motive a la psicomotricidad.

Se implementará un programa extracurricular de socialización y psicomotricidad. Asimismo, se tiene implementada el curso de psicomotricidad y para complementar los talleres de baile y karate. La guía para padres incluirá una serie de actividades dentro de casa y fuera de casa. En ese sentido la estrategia será brindar gratuitamente cursos durante las vacaciones para generar confianza en clientes potenciales.

Estrategia 14: D.15. Adicción, D.17. Aislamiento, D.18. Aprendizajes incompletos y superficiales, D.19. Ansiedad, D.20. Falta de psicomotricidad / O.10. Las clases deben de ser a través de la utilización de equipos y plataformas tecnológicas. O.11. Los niños desean tener a su lado un juguete.

Una de las ventajas que nos proporciona “Phaway” es el incremento de la motivación hacia el aprendizaje gracias a los aplicativos y tecnología educativa utilizada para su proceso de aprendizaje, asimismo se implementará todo un programa que prepare y guíe al padre para el homeschool. En ese sentido la estrategia será brindar gratuitamente cursos durante las vacaciones para generar confianza en clientes potenciales.

Estrategia 15: D.21. Plataforma poco práctica para el niño / O.12. Falta de opciones educativas virtuales personalizadas para niños de 3 y 4

(3) Oportunidades que nos brindan los docentes frente a las debilidades del proyecto.

Docentes

Estrategia 16: D.9. Menor interacción con otras formas de pensar, D.11. Inexperiencia en el trabajo en grupo o falta de sociabilidad / O.12. Las clases virtuales deben promover la socialización, generación de emociones y captar el 100% de la atención de los niños. D.8. Falta de contacto con otros niños.

Desarrollar entrevistas con expertos educacionales para destacar las ventajas de “Phaway” en cuanto a la socialización.

Estrategia 17: D.14. Distracción, D.15. Adicción, D.17. Aislamiento, D.19. Ansiedad / O.13. Las metodologías de la educación inicial no aprovechan las TICs

Desarrollar entrevistas con expertos educacionales para destacar las ventajas del homeschool con “Phaway” frente a las posibles distracciones, adicciones, aislamiento y ansiedad.

Estrategia DA

Padres

Estrategia 1: A.1. El uso creciente de las redes sociales podría maximizar algún error en el sistema educativo, A.2. Marketing boca a boca negativo (en caso de que algo salga mal) / D.2. Falta de experiencia en gestión educativa, D.3. Prestigio, D.3. Tiempo de funcionamiento.

El Community Manager desarrollará estrategias predictivas para posibles errores en el futuro.

Desarrollar una estrategia de marketing relacional predictivo.

Estrategia 2: A.3. Los padres requieren una educación formal de calidad, que esté de acuerdo al ministerio de educación nacional e internacional, A.4. Los padres requieren algún tipo de certificaciones / D.6. Acreditación educativa nacional

La propuesta educativa de Phaway incluye la utilización de Aplicativos Educativos de clase mundial (leo con leo, smartick, etc.). A mediano plazo se postulará para una acreditación internacional.

Se buscará obtener certificaciones de las entidades a mediano o largo plazo

Competencia

Amenaza de jardines presenciales

Estrategia 3: A.5. Falta de experiencia en gestión educativa / D. 2. Prestigio.

Los años que tienen los jardines presenciales en el mercado, en algunos casos más de 16 años, podrían ser una ventaja en cuanto a experiencia en “gestión educativa” de modo

empresarial, sin embargo, a para los padres, este es un factor poco importante ya que valoran mucho más la calidad de la propuesta educativa en cuanto al aprendizaje de los niños. En ese sentido “Phaway” está conformado por un equipo con más de 20 años de experiencia docentes (no en gestión empresarial): Una profesora de inicial y 2 docentes universitarios de las carreras de Ingeniería de sistemas y economía, estos 3 últimos de larga trayectoria educativa. En ese sentido Phaway Deberá desarrollar una estrategia comunicacional en la página Web y otros, potenciando estas ventajas.

Seguimiento y apoyo constante de padres de familia para generar casos de éxito, los cuales puedan ser publicados en la fan page, web site, etc.

Estrategia 4: A.6. Prestigio / D.1. Experiencia en gestión educativa en el nivel inicial.

El proyecto deberá ser lanzado cuando todo esté sumamente planificado (posibles preguntas de padres, posibles fallas en el sistema, etc), ya que un descuido en cualquiera de los stakeholders, podría ser una baja reputacional.

Estrategia 5: A.8. Infraestructura/ D.5. Preparación de docentes para la modalidad virtual, D.18. Aprendizajes incompletos y superficiales.

Integrar en la campaña de comunicación las ventajas que tiene el homeschool para los niños de 3 y 4 años, pues en cuanto a la atención que requiere un niño a esa edad y a la personalización del aprendizaje como el hecho de que las maestras de los jardines presenciales no pueden dedicarse exclusivamente a un niño, por lo que no se le puede atender mejor que una madre a una edad tan temprana.

Estrategia 6: A.9. Preparación de docentes en TICs / D.5. Preparación de docentes para la modalidad virtual.

Como estrategia reforzaremos este punto con los cursos cortos en TICs y capacitaciones (Onboarding) durante los meses de

noviembre y diciembre en el uso de la plataforma “Phaway”. Ver F.1.2 (fortalezas)

Estrategia 7: (A.10) Acreditación educativa nacional / D.6. Acreditación educativa nacional.

La propuesta educativa de Phaway incluye la utilización de Aplicativos Educativos de clase mundial (Leo con leo, Smartick, etc.). A mediano plazo se postulará para una acreditación internacional.

Estrategia 8: A.11. Biblioteca / D.7. Biblioteca

La plataforma educativa será implementada con libros digitales (ver Tabla de inversiones capítulo VIII). Asimismo, se implementará una guía para los padres para la compra de libros básicos adecuados a su edad.

Supuesta amenaza

Estrategia 9: A.12. Falta de contacto con otros niños (socialización)/ D.8. Falta de contacto con otros niños.

Según Rubalcava (2015), expositora invitada en TED

Menciona que la socialización de los niños, no sólo se da con otros niños de su edad, sino que la socialización se puede dar con todas las personas de su entorno familiar, del barrio, la biblioteca, tíos, primos, etc.

Así mismo en el informe realizado por Fundación Telefónica (2016), menciona la “Apertura al entorno” que es una de las 12 claves educativas para la sociedad digital en la que tanto los docentes, alumnos, familias y agentes externos completan el currículo y lo conectan con la vida.

6.3. Consideraciones legales

6.3.1. Identificación del marco legal.

El Marco legal para la constitución de la empresa viene a ser la Ley de General de Sociedades, Ley Nro. 26887 (1998) la cual establece en su artículo 2, con título.

Ámbito de la aplicación de la Ley dice: “Toda sociedad debe adoptar

alguna de las formas previstas en esta ley. Las sociedades sujetas a un régimen legal especial son reguladas supletoriamente por las disposiciones de la presente ley. La comunidad de bienes, en cualquiera de sus formas, se regula por las disposiciones pertinentes del Código Civil.”. (p.1)

6.3.2. Ordenamiento jurídico de la empresa.

La empresa por constituir será de acuerdo a la Ley General de Sociedades, Ley 26887 (1998) y se establecerá como una Sociedad de responsabilidad limitada S.R.L. Por estar delimitada por el aporte efectuado.

La Sociedad de Responsabilidad Limitada es una forma de sociedad comercial de tipo capitalista. El capital social está integrado por las aportaciones de todos los socios y se encuentra dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no pueden incorporarse a títulos negociables ni denominarse acciones. Los socios no responden personalmente de las deudas sociales, la responsabilidad se limita al capital aportado a la Sociedad de Responsabilidad Limitada, es por ello, que el proyecto será formalizado en este tipo de sociedad.

Las Ventajas de esta forma jurídica son:

- La responsabilidad de los socios está limitada al monto de sus aportaciones.
- Los socios participan en la gestión de la sociedad. Es menos costosa que otras formas de sociedades.

Valor relativamente bajo de los bienes básicos mínimos y poca exigencia administrativa.

- Puede estar totalmente dirigida (administrada) por acuerdo operativo de la sociedad.

Las desventajas que se pueden resaltar son:

- Restricciones a la transmisión de participaciones por sucesión.
- Solamente se pueden aportar a la sociedad bienes o derechos susceptibles de valoración.
- Restricciones a la ampliación de capital
- Negociaciones administrativas más exigentes con las autoridades
- El capital es indivisible.

6.4. Diseño de estructura organizacional deseada

Dado a que en sus inicios se establece como una empresa pequeña, y según la cantidad de colaboradores en los puestos de trabajo, se propone la estructura simple de Mintzberg ya que no solo se considera una organización virtual sino también una adhocrática porque es altamente flexible, con equipos multidisciplinarios (ESAN, 2017).

Según Mintzberg (como se citó en Rivas, 2002), la organización puede ser dividida en cinco partes que interactúan de acuerdo con los diferentes grados de incertidumbre que son la esencia de los procesos administrativos complejos.

A continuación, se presenta el modelo en mención:



Figura 44. Diseño organizacional.

Fuente: Tomado de Mintzberg (como se citó en Rivas, 2002)

Así mismo, Mintzberg (como se citó en Rivas, 2012) afirma lo siguiente:

1. Núcleo de Operaciones: miembros de la organización que realizan directamente las tareas de producir o proveer los bienes o servicios.
2. Ápice estratégico: grupo de personas encargados de asegurar que la organización sirva los propósitos de la misión, bien sea porque son los dueños, los accionistas, un sindicato, o los altos funcionarios del gobierno.

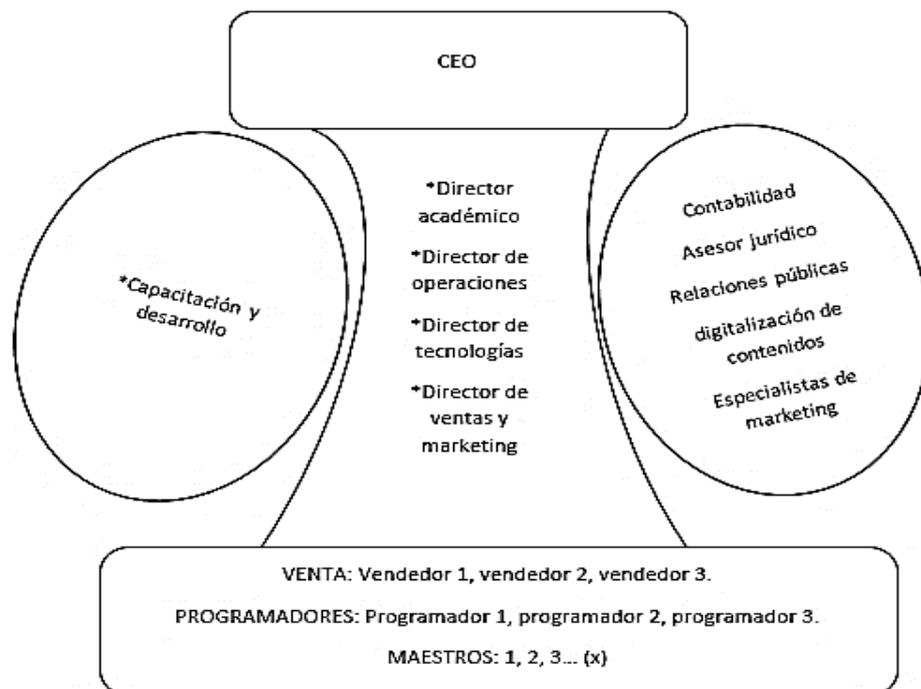


Figura 45. Diseño Organizacional.

Fuente: Elaboración propia a partir de Mintzberg (como se citó en Rivas, 2002)

3. Línea media: constituye la primera línea de mando sobre el personal operativo, cuya coordinación consiste en efectuar la supervisión directa. el mando medio efectúa todas las tareas que realiza el grupo estratégico.
4. Tecnoestructura: incluye a los analistas quienes sirven a la organización diseñando los flujos de trabajo, modificándolos y entrenando a la gente para llevarlos a cabo. Por lo general, dentro de este grupo están ingenieros de diversas especialidades altamente entrenados.

5. Staff de apoyo: reúne a los especialistas que suelen apoyar a las unidades sustantivas de la organización. Dentro de este grupo se encuentran los abogados y expertos legales, la gente de relaciones públicas, los grupos de investigación y desarrollo, las personas que se ocupan de la recepción de visitantes, la vigilancia y seguridad, los servicios de correo e incluso el comedor o la cafetería.

6.5. Diseño de los perfiles de puestos clave.

Según Chiavenato (2017) “Debido a la división del trabajo y a la consecuente especialización funcional, las necesidades de recursos humanos de la organización se determinan mediante un esquema de descripciones y especificaciones de puestos” (p,194)

Chiavenato (2017) refiere lo siguiente: Descripción de puestos es definido como “La descripción de puestos muestra una relación de las tareas, obligaciones y responsabilidades del puesto” (p.194). Especificaciones de puestos, es definido como “Especificaciones de puestos proporcionan los requisitos para su ocupante” (p.194). Puesto según Chiavenato (2017) el puesto “se define como una unidad de la organización que consiste en un grupo de obligaciones y responsabilidades que lo separan y distinguen de los demás puestos” (p.194). Tareas o responsabilidades para Chiavenato (2017) menciona que “las tareas o responsabilidades son los elementos que componen una función del trabajo y el ocupante debe realizar” (p.194).

De esta manera los puestos habilitados para el presente proyecto serán ocupado de acuerdo con las siguientes descripciones y especificaciones:

6.5.1. Descripción y especificaciones del puesto.

- A. Núcleo de operaciones.

Puesto: Vendedor

Descripción

Las funciones Específicas de este cargo son: Garantizar el logro de las metas en captación de clientes nuevos.

Especificaciones

Profesión: Técnicos de Ventas

Especialidad: Especialista en técnicas de ventas

Experiencia: 1 año

Puesto: Programador

Descripción

Las funciones Específicas de este cargo son:

- Desarrollar contenidos digitales definiendo metas de largo, mediano y corto plazo.
- Asesorar para el desarrollo de contenido digital.
- Garantizar la efectividad de los recursos virtuales desarrollados.

Especificaciones

Profesión: Ingeniero informático.

Experiencia: 1 año de experiencia.

Puesto: Maestro de nivel inicial

Descripción

Las funciones Específicas de este cargo son:

- Impartir clases virtuales a niños de 3 a 5 años de edad.
- Desarrollar su plan de clases de acuerdo a la normativa actual.
- Garantizar la efectividad de los recursos virtuales empleados.
- Asesoramiento a niños y padres.

Especificaciones

Profesión: Profesor de nivel inicial.

Experiencia: 1 año de experiencia.

B. Ápice estratégico.

Puesto: CEO

Descripción

Las funciones Específicas de este cargo son:

- Orientar la dirección de la Empresa en sus diferentes áreas.
- Definir y planear las metas y objetivos a largo, mediano y corto plazo.
- Garantizar la sostenibilidad de la empresa.

Especificaciones

Profesión: Lic. en Administración o Contador.

Experiencia: 1 año de experiencia en puestos gerenciales.

C. Núcleo intermedio.

Puesto: Director de Operaciones

Descripción

Las funciones Específicas de este cargo son:

- Gestionar todas las actividades relacionadas con el tema operativo.
- Desarrollar su plan de largo, mediano y largo plazo.
- Desarrollar el plan operativo de la empresa

Especificaciones

Profesión: Economista

Experiencia: 5 año de experiencia en el sector educativo.

Puesto: Director académico

Descripción

Las funciones Específicas de este cargo son:

- Gestionar todas las actividades relacionadas con el tema educativo de los niños de inicial.
- Desarrollar su plan a largo, mediano y corto plazo de clases de acuerdo a la normativa actual.
- Garantizar el buen contenido educativo a seguir.

Especificaciones

Profesión: Profesor de nivel inicial.

Experiencia: 5 año de experiencia.

Puesto: Director de tecnologías

Descripción

Las funciones Específicas de este cargo son:

- Guiar las actividades relacionadas con el contenido digital.
- Definir las metas de largo, mediano y corto plazo de los colaboradores.
- Asesorar para el desarrollo de contenido digital.
- Garantizar la efectividad de los recursos virtuales desarrollados y aplicados.

Especificaciones

Profesión: Ingeniero informático.

Experiencia: 5 año de experiencia.

Puesto: Director de marketing y ventas

Descripción

Las funciones Específicas de este cargo son:

- Desarrollar estrategias de marketing definiendo metas de largo, mediano y corto plazo
- Desarrollo y aplicación del plan de marketing.
- Garantizar la efectividad de estrategias planteadas y desarrollados en base a su rentabilidad.
- Definir las proyecciones de ventas y relacionados.

Especificaciones

Profesión: Lic. En administración y marketing

Experiencia: 3 año de experiencia.

D. Tecnoestructura.

Puesto: Capacitador

Descripción

Las funciones Específicas de este cargo son:

- Asesoramiento, capacitación, charlas, talleres y otros

Especificaciones

Profesión: Dependiente del tipo de capacitación requerida.

Experiencia: 5 año de experiencia como mínimo.

E. Staff de apoyo.

Puesto: Contador

Descripción

Las funciones Específicas de este cargo son:

- Efectuar el pago de impuestos y trámites legales.
- Planear inversiones y relaciones con instituciones financieras.
- Realizar comparaciones con períodos anteriores y realizar proyecciones financieras.
- Planea y controla todas las actividades contables y financieras de la empresa.
- Asesorar en la toma de decisiones económicas.
- Determinar el flujo de efectivo para operaciones de producción. Y determinar gastos variables y fijos.

Especificaciones

Profesión: Contador Público Colegiado.

Experiencia: 1 año de experiencia.

Puesto: Asesor jurídico

Descripción

Las funciones Específicas de este cargo son:

- Efectuar el asesoramiento de toda clase de temas legales.

Especificaciones

Profesión: Abogado colegiado.

Experiencia: 3 año de experiencia.

Puesto: Relaciones públicas

Descripción

Las funciones Específicas de este cargo son:

- Orientar a la Empresa en las áreas de marketing y relaciones públicas.
- Definir y planear las metas y objetivos a largo, mediano y corto plazo.
- Garantizar la rentabilidad de inversiones en el área asesorada.

Especificaciones

Profesión: Lic. en comunicaciones.

Experiencia: 1 año de experiencia.

Puesto: Desarrolladores de contenido virtual

Descripción

Las funciones Específicas de este cargo son:

- Desarrollar contenidos digitales definiendo metas de largo, mediano y corto plazo.
- Asesorar para el desarrollo de contenido digital.
- Garantizar la efectividad de los recursos virtuales desarrollados.

Especificaciones

Profesión: Ingeniero informático.

Experiencia: 1 año de experiencia.

Puesto: Especialista de marketing

Descripción

Las funciones Específicas de este cargo son:

- Desarrollar estrategias de marketing definiendo metas de largo, mediano y corto plazo.
- asesoramiento para el desarrollo y aplicación de planes de marketing.
- Garantizar la efectividad de estrategias planteadas y desarrollados en base a su rentabilidad.

Especificaciones

Profesión: Lic. En administración y marketing

- Experiencia: 1 año de experiencia.

6.6. Remuneraciones, Compensaciones e Incentivos

Se presenta las políticas de incentivos relacionadas al desempeño y logro de metas por parte del personal:

Tabla 80

Remuneraciones.

Personal	Sueldo
CEO	3,000.00
Director de Operaciones	3,000.00
Director académico	3,000.00
Director de tecnologías	3,000.00
Vendedores	2,500.00
Programadores	2,000.00

Fuente: Elaboración propia.

6.6.1. Políticas de recursos humanos.

Política de incentivos

Los colaboradores del proyecto serán motivados con la aplicación de incentivos económicos a través de bonos económicos de acuerdo a las metas alcanzadas.

- Meritocracia

El personal que realice su trabajo de manera óptima y de calidad será reconocido para seguir colaborando en la compañía y propuestos para nuevos puestos.

- Desarrollo personal

Es fundamental para el proyecto contar con personal capacitado y especializado para el óptimo servicio a los clientes, en tal sentido, se implementarán capacitaciones regulares como formación docente en base a TICS, capacitaciones en ventas y atención al cliente.

Capítulo VII

Plan de Marketing

Según menciona Kotler (2017) “la planeación estratégica integral de la compañía guía la estrategia y planeación de marketing” (p.40). Para éste fin recordaremos la siguiente figura donde vemos los pasos de la planeación estrategica integral que sirve como guía para la estrategia y planeación del marketing.



Figura 46. Planeación estratégica integral.

Fuente: Tomado de Kotler (2017)

7.1. Objetivos de marketing y estrategia

Para poder definir los objetivos de marketing debemos tener claro los objetivos y estrategias generales del proyecto vistos en el capítulo VI, como también el resultado del análisis de la industria, el estudio de mercado, la proyección del mercado objetivo, recordando para ello lo desarrollado en el capítulo II, III y IV.

7.1.1. Objetivos de marketing.

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente se establecieron 3 objetivos de marketing:

- ✓ Lograr 721 matrículas a nivel nacional de niños de 3 a 5 años para marzo del año 2022.

- ✓ Posicionarnos en el mercado peruano como el primer jardín 100% virtual alternativo hacia marzo del 2022.
- ✓ Generar confianza y fidelidad clientes y usuarios en un 85% hacia marzo del 2022.
- ✓ Generar una experiencia única y placentera por los clientes y usuarios en un 95% hacia diciembre del 2022.

7.1.2. Estrategia de marketing.

A continuación, analizaremos las estrategias y los programas de marketing centrados en crear valor para los clientes. Kotler (2017) menciona que:

La estrategia de marketing incluye dos preguntas fundamentales: ¿A cuáles clientes atenderemos? (Segmentación y mercado meta) y ¿de qué manera crearemos valor para ellos? (diferenciación y posicionamiento). Luego la compañía diseña un programa de marketing (4 P del marketing) que entrega el valor deseado a los clientes meta (p.49).

7.1.3. Propuesta de valor.

Según Alexander Osterwalder & Yves Pigneur (2014) menciona que “Las propuestas de valor excepcionales se centra en los trabajos, frustraciones y alegrías que son importantes para los clientes y que logran encargarse de ellos extremadamente bien”

Según Osterwalder & Yves Pigneur (2014) los pasos para diseñar la propuesta de valor son:

- a. Perfil del cliente: Aclaras la comprensión que tienes de él a través de:
 - Alegrías: Que quieren conseguir os clientes o los beneficios que buscan.
 - Trabajos del cliente: Aquello que intentan resolver en su vida personal y laboral
 - Frustraciones: Malos resultados, trabajos y riesgos relacionados con los trabajos del cliente.

- b. Mapa de valor: Describes cómo pretendes crear valor para ese cliente a través de:
- Creadores de alegría: Cómo tus productos o servicios crean alegrías para el cliente.
 - Aliviadores de frustraciones: Cómo los productos o servicios aplacan las frustraciones.
 - Productos y servicios: Alrededor de los cuales se construye la propuesta de valor.
- c. Clasifica en orden de importancia según lo esencial que sean para los clientes
- d. Encaje: Consigues el encaje cuando ambos coinciden

En ese sentido la propuesta de valor para el presente proyecto se detalla a continuación:

Tabla 81

Elementos del lienzo de propuesta de valor aplicados en el proyecto.

Trabajos y tareas	Servicios a ofrecer
<p>Top 3 de lo que el cliente debe realizar o intenta resolver en día a día</p> <ul style="list-style-type: none"> - Buscar un Jardín Inicial virtual para su hijo que se adecue a su horario. - Buscar un Jardín inicial para su hijo que genere alegría, motivación, autonomía e independencia de sus hijos, que sean sociables y fuertes emocionalmente. - Buscar educación inicial alternativa para su hijo que complemente su formación. 	<p>Cómo solucionas esos problemas o facilitas las tareas del cliente (funciones, características)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Clases Blended (síncronas y asíncronas) -Clases gamificadas -Programas extracurriculares para la socialización.
<p>Frustraciones / obstáculos</p> <ul style="list-style-type: none"> -Que su hijo estudie en horarios rígidos, al que no pueda adecuarse. -Ver a su hijo triste, desmotivado, tímido, poco sociable, con miedo y que no pueda desarrollar ninguna actividad solo. -Que las metodologías educativas con las que estudia su hijo sean obsoletas y poco efectivas (Tienen que ser los profesores de sus hijos) 	<p>Aliviadores</p> <ul style="list-style-type: none"> -Clases Blended (síncronas y asíncronas) -Monitoreo a través de Robot Phaway -Clases con uso intensivo de tabletas digitalizadoras.
<p>Alegrías</p> <ul style="list-style-type: none"> - Encontrar un Jardín inicial para su hijo que tenga flexibilidad horaria. - Ver a su hijo en sus clases: alegre, motivado, independiente, autónomo, sociable y emocionalmente fuerte. 	<p>Creadores de alegrías</p> <ul style="list-style-type: none"> -Clases Blended (síncronas y asíncronas) -Monitoreo a través del Robot Phaway

Trabajos y tareas	Servicios a ofrecer
<p>-Encontrar un Jardín inicial que utilice metodologías educativas modernas para el logro de competencias de sus hijos.</p> <p>El problema</p> <p>Las clases de inicial de sus hijos son en horarios rígidos, no se adecuan al horario de los padres y utilizan metodologías obsoletas. Generando en los niños tristeza, miedo, nula motivación y escaso aprendizaje; por lo que, se ven obligados a ser los profesores de sus hijos.</p>	<p>-Apps educativas propias y licenciadas / Aula Virtual (video clases, podcast, audiolibros, etc.)</p> <p>Propuesta de valor</p> <p>Propuesta de Valor Phaway: Potencia habilidades para el futuro digital.</p> <p>Descripción:</p> <p>Brindamos servicios educativos alternativos 100% virtuales de calidad, con estándares internacionales y metodologías actualizadas que potenciarán las habilidades de tu niño (a) para el futuro digital.</p>

Fuente: Elaboración propia.

7.1.4. Ventaja competitiva.

Se presenta a continuación las diferentes herramientas utilizadas para lograr la ventaja competitiva del servicio educativo.

A. Determinación de las ventajas competitivas crítica

En la Matriz VRIO ubicada en la tabla 80, la ventaja competitiva del presente proyecto es el equipo auspiciador, el robot Phaway y la estrategia metodológica como principales atractivos diferenciadores de la competencia. La estrategia metodológica en el que se aprovecha las bondades del acompañante educativo que es el robot Phaway son estrategias innovadoras en la educación de niños de preescolar, la innovación será aspecto que el equipo deberá mantener continuamente.

Tabla 82*Matriz VRIO.*

Recursos tangibles e intangibles	Valor	Rareza	Inimitabilidad	Organización	Tipo de ventaja
F1. El equipo de Phaway	SI	SI	SI	SI	Ventaja competitiva sostenida
F2. Robot Phaway	SI	SI	SI	SI	Ventaja competitiva sostenida
F3. El soporte de Wichay	SI	SI	NO	NO	Igualdad competitiva temporalmente
F4. Asesoría de Lingers	SI	SI	NO	NO	Igualdad competitiva temporalmente
F5. Capital inicial	SI	SI	NO	NO	Ventaja competitiva temporalmente
F6. Expertice en virtualización de contenido	SI	SI	NO	NO	Ventaja competitiva temporalmente
F7. Estrategia Metodológica					Ventaja competitiva Sostenida
	SI	SI	SI	SI	

Fuente: Elaboración propia

7.1.5. Diferenciación y posicionamiento.

Kotler (2017) afirma que “El posicionamiento de un artículo es el lugar que éste ocupa en la mente de los consumidores en relación con los productos de la competencia” (p.53). Es necesario desarrollar posiciones únicas de mercado, puesto que, si la competencia notara que son exactamente iguales, no tendrían razón para adquirirla. Así mismo menciona que para desarrollar un posicionamiento eficaz es necesario una diferenciación real para entregar mayor valor.

A. Diferenciación.

Se presenta a continuación las diferentes herramientas utilizadas para lograr la diferenciación del servicio educativo.

Herramienta 1: diferenciación de la marca

Tabla 83

Diferenciación de la marca.

Promesa básica
Brindamos servicios educativos alternativos 100% virtuales de calidad, con estándares internacionales y metodologías actualizadas que potenciarán las habilidades de tu niño (a) para el futuro digital.
Soporte
Metodología Montessori y Waldorf, aula virtual personalizada, clases síncronas y asíncronas, estándares internacionales de calidad, APS líderes y emergentes, propias y licenciadas, soporte técnico 24/7, talleres extracurriculares de socialización y Psicomotricidad, programas internacionales de Homeschooling para padres, programas internacionales en la metodología Montessori para docentes, programa para el uso de TICs para padres que educan, Biblioteca virtual.
Diferenciación en logros de aprendizaje
<ul style="list-style-type: none">• Enamorar al niño hacia el aprendizaje: Queremos que los niños amen aprender y que el aprendizaje no sea impuesto sino una experiencia gratificante ya que el mundo de ahora en un mundo digital donde lo que aprendiste ayer, hoy ya no es importante.• Introducir al niño en habilidades básicas de STEM: El aprestamiento y la familiarización del niño con herramientas del futuro digital siempre con felicidad y amor.• Potenciar habilidades blandas para el futuro digital: Queremos que los ciudadanos del futuro sean a prueba de robots. Por lo que potenciaremos el fortalecimiento de las habilidades softs (creatividad, innovación, adaptación, liderazgo y empatía)• Desarrollar lazos familiares fuertes: Creemos firmemente que lo más hermoso es cultivado con el amor más puro y sincero (el amor de madre y el seno familiar) por lo que nuestra propuesta es sostener un enfoque educativo firme con los padres y la familia y que este perdure en el

Promesa básica

tiempo.

- Enfoque humano: Desarrollar la cultura y valores enfocados en el amor y la alegría. Para nosotros lo más importante es el bienestar emocional de los niños a esta hermosa edad por lo que potenciaremos la preparación de nuestros padres y docentes con los mejores capacitadores internacionales en metodologías para niños del futuro.

Fuente: Elaboración propia.

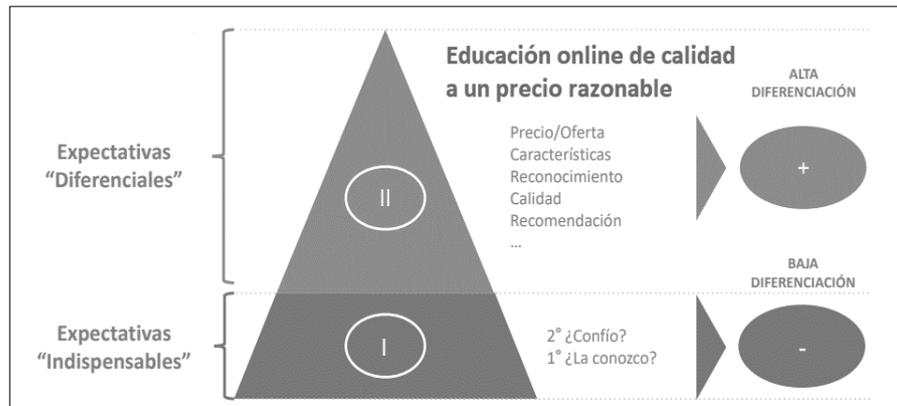


Figura 47. Pirámide de diferenciación

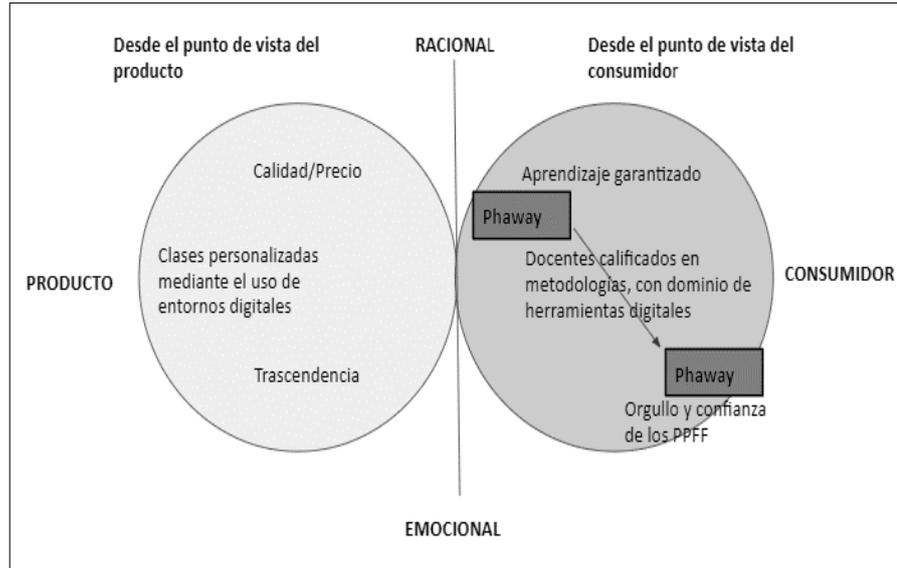


Figura 48. Mapping.

B. Posicionamiento.

A continuación, se muestra el análisis de arquetipos para determinar el posicionamiento deseado. Kotler (2017) afirma que: "el posicionamiento es el arreglo que se hace para que un

producto ocupe un lugar claro, distintivo y deseable en relación con los productos de la competencia, en la mente de los consumidores meta” (p.53).

Arquetipos

El detalle de los arquetipos se presenta en la Tabla 84.

Tabla 84

Arquetipos.

Principal Arquetipo de Phaway
<p style="text-align: center;">Explorador</p> <p>Porque a través de la educación virtual los niños podrán aprender con acceso a información ilimitada y de calidad que le genere una vida más plena, mejor y más auténtica.</p> <p>Phaway es un vocablo quechua que significa volar, por lo que buscamos es que el niño viaje busque y experimente nuevos conocimientos.</p> <p style="text-align: center;">El Arquetipo que buscamos</p>
<p style="text-align: center;">Creador</p> <p>Nuestro objetivo es crear un nuevo modelo de educación inicial con entornos digitales, valiéndonos de la experiencia de nuestros docentes, siendo líderes en este nuevo tipo de educación que no solo está enfocada por la coyuntura de la pandemia si no con la trascendencia del modelo para mejorar la calidad de educación y el aprendizaje autónomo.</p> <p style="text-align: center;">¿Por qué el nuevo arquetipo es bueno para la pirámide de diferenciación y mapping?</p> <p>Para mejorar la calidad de educación con los nuevos entornos es necesario tener una visión a futuro que nos permita alcanzar los objetivos para lo cual este nuevo arquetipo va relacionado a nuestro MAPPING en donde queremos que el valor diferencial pase del plano racional al emocional, generando orgullo para nuestros docentes, alumnos y padres de familia y confianza en nuestro modelo de educación mostrando un notable liderazgo.</p>

Fuente: Elaboración propia.

7.1.6. Mezcla de marketing.

Kotler (2017) menciona que “La mezcla de marketing es el conjunto de herramientas tácticas que la empresa combina para producir la respuesta deseada en el mercado meta” Así mismo, afirma “la mezcla de marketing consiste en todo lo que la empresa es capaz de hacer para influir en la demanda de su producto” (p.54).

Las múltiples posibilidades se clasifican en cuatro grupos de variables que son las 4 Ps del marketing, las cuales se muestran en la figura 3.



Figura 49. Mezcla de marketing.

Fuente: Tomado de: Kotler, (2017)

Según Kotler (2017) las estrategias se definen de la siguiente manera:

- **Producto:** Es la combinación de bienes y servicios que la compañía ofrece al mercado meta.
 - **Precio:** Cantidad de dinero que los clientes tienen que pagar para obtener el producto.
 - **Plaza:** Incluye las actividades de la compañía que hacen que el producto esté a la disposición de los consumidores meta.
 - **Promoción:** Actividades que comunican las ventajas del producto y persuaden a los clientes meta de que los compren.
- (p.54)

Teniendo en cuenta ello, a continuación, desarrollamos cada de ellas para el proyecto.

A. Estrategias de producto.

Las características del servicio educativo a brindar son:

Recorrido del servicio a ofrecer

En la Figura 50, se muestra el recorrido que realizarán todos los

niños de las diferentes aulas virtuales desde la sesión de clase síncrona hasta el juego libre.

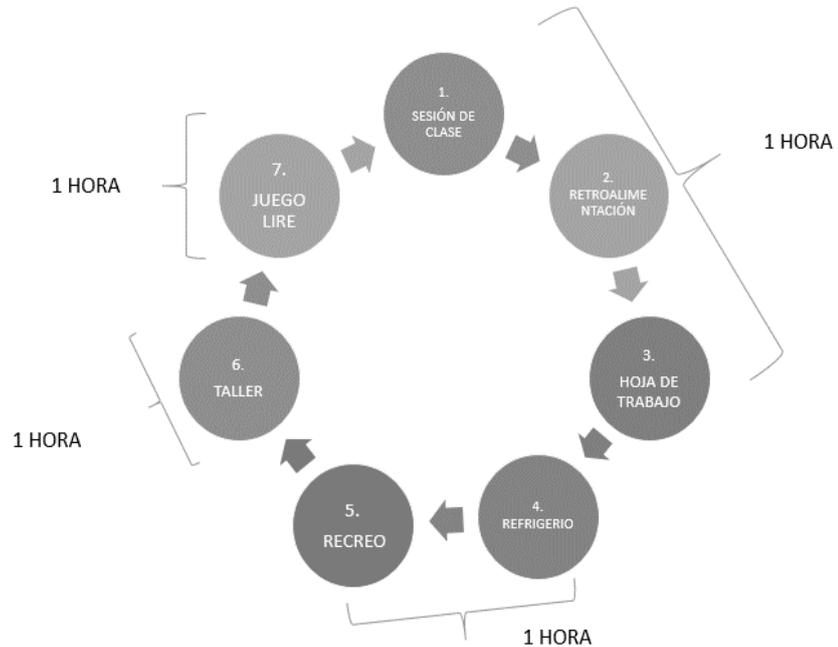


Figura 50. Recorrido de las clases síncronas.

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con la figura 50, los servicios educativos que se brindará en el proyecto son:

- Servicios educativos virtuales para niños de 3 años.
- Servicios educativos virtuales para niños de 4 años.

A continuación, se presentan las fichas técnicas del servicio a ofrecer.

Clases síncronas

Cada asignatura por dictarse tendrá un componente de clase síncrona semanal, el cual tendrá una duración de 60 minutos y se desarrollará por espacio de 36 semanas de un año lectivo. La ficha técnica de dicha clase se presenta en la Tabla 85.

Tabla 85*Ficha técnica de la clase síncrona.*

Ficha técnica		
Nombre de Servicio:	de	Clase síncrona
Clientes:		Niños inscritos
Descripción del servicio:	del	Es el conjunto de actividades dirigidas por la profesora, que permita a los niños desarrollar los conocimientos y habilidades requeridos en la primera infancia.
Materiales de trabajo del niño	de	Computadora, laptop o tableta, tableta digitalizadora, libro de clase físico y digital, muñeco Phaway, útiles escolares y materiales de trabajo requeridos.
Materiales del docente	del	Computadora o laptop y todo tipo de materiales físicos y virtuales determinados para el desarrollo de la clase.
Proceso:		Enseñanza virtual a niños de preescolar con tecnologías líderes y emergentes.
Responsable del servicio:		Profesora de preescolar, tutor, y soporte técnico.
Duración		Entre 45 y 60 minutos

Fuente: Elaboración propia.

Clases asíncronas

Las clases síncronas podrán ser visualizadas por los niños en el día y hora programada. Como estas sesiones de clases serán grabadas intencionalmente, éstas podrán ser visualizadas por los niños y sus padres las veces que ellos consideren en los días y horas de acuerdo con su disponibilidad. Esto permitirá el reforzamiento de los tópicos impartidos. La ficha técnica de estas clases se presenta en la Tabla 86.

Tabla 86*Ficha técnica de la clase asíncrona*

Ficha técnica		
Nombre de Servicio:	de	Clase asíncrona
Clientes:		Niños inscritos
Descripción del servicio:	del	Es el conjunto de actividades dirigidas por la profesora, que permita a los niños desarrollar los conocimientos y habilidades requeridos en la primera infancia.
Materiales de trabajo del niño	de	Computadora, laptop o tableta, tableta digitalizadora, libro de clase físico y digital, muñeco Phaway, útiles escolares y materiales de trabajo requeridos.
Materiales del	del	Computadora o laptop y todo tipo de materiales

Ficha técnica	
docente	físicos y virtuales determinados para el desarrollo de la clase.
Proceso:	Enseñanza virtual a niños de preescolar con tecnologías líderes y emergentes.
Responsable del servicio:	Profesora de preescolar, tutor, y soporte técnico.
Duración	Entre 45 y 60 minutos

Fuente: Elaboración propia.

Juegos libres

Otro componente de los servicios a ofrecer por cada aula son los juegos libres. Los cuáles serán programados para que sean desarrollados por los niños con el apoyo de sus padres. La ficha técnica de la misma se muestra en la Tabla 87.

Tabla 87

Ficha técnica del juego libre.

Ficha técnica	
Nombre de Servicio:	Juego libre
Clientes:	Niños inscritos
Descripción del servicio:	Es el conjunto de actividades monitoreadas por el padre o tutor teniendo como guía la plataforma virtual y el muñeco Phaway donde cada niño elegirá el sector de juego de su preferencia, así mismo. Éste juego permitirá al docente recopilar información para su feedback de cada día, permitiendo a los niños desarrollar los conocimientos y habilidades requeridos en la primera infancia.
Materiales de trabajo del niño	Computadora, laptop o tableta, tableta digitalizadora, libro de clase físico y digital, muñeco Phaway, útiles escolares y materiales de trabajo requeridos.
Materiales para brindar el servicio adecuadamente	Apps para cada sector, videos guiados con procesos interactivos para completar cada paso.
Proceso:	Recopilación de información relevante para el monitoreo y retroalimentación para padres y niños de preescolar.
Responsable del servicio:	Profesora de preescolar, tutor, y soporte técnico.
Duración	Entre 45 y 60 minutos

Fuente: Elaboración propia.

Refrigerio

De acuerdo con nuestra propuesta educativa, el tiempo de refrigerio también debe ser programada y ejecutada con la

ayuda de los padres. La ficha técnica de la misma se muestra en la Tabla 88.

Tabla 88

Ficha técnica del refrigerio.

Ficha técnica	
Nombre de Servicio:	Refrigerio
Clientes:	Niños inscritos
Descripción del servicio:	Es el conjunto de actividades monitoreadas por el padre o tutor teniendo como guía la plataforma virtual y el muñeco Phaway donde cada niño tomará el refrigerio preparado por sus padres. Éste proceso permitirá al docente recopilar información para su feedback hacia el padre, permitiendo a los padres obtener consejos útiles de nutrición y control de la salud de sus niños.
Materiales de trabajo del niño	Muñeco Phaway quien indicará el momento de refrigerio y motivará a tomar su merienda de la mañana.
Materiales para brindar el servicio adecuadamente	Videos guiados con procesos interactivos para completar cada paso.
Proceso:	Recopilación de información relevante para el monitoreo y retroalimentación para padres de preescolar.
Responsable del servicio:	Padre responsable del niño, profesora, tutor y soporte técnico.
Duración	30 Minutos

Fuente: Elaboración propia.

Recreo.

De igual modo, la hora del recreo, por su importancia en el desarrollo psicomotor del niño es programado y requerirá el apoyo de los padres de familia. La ficha técnica de la misma se muestra en la Tabla 89.

Tabla 89

Ficha técnica del recreo.

Ficha técnica	
Nombre de Servicio:	Recreo
Clientes:	Niños inscritos
Descripción del servicio:	Es el conjunto de actividades monitoreadas por el padre o tutor teniendo, donde cada niño desarrollará la actividad de su agrado. Este proceso permitirá al docente recopilar información para su feedback

Ficha técnica	
Materiales de trabajo del niño	hacia el padre, permitiendo a los padres obtener consejos útiles de actitud y comportamientos del niño. Muñeco Phaway quien indicará el momento de refrigerio y motivará a tomar su merienda de la mañana.
Materiales para brindar el servicio adecuadamente	Videos guiados con procesos interactivos para completar cada paso.
Proceso:	Recopilación de información relevante para el monitoreo y retroalimentación para padres de preescolar.
Responsable del servicio:	Padre responsable del niño, profesora, tutor y soporte técnico.
Duración	30 Minutos

Fuente: Elaboración propia.

Talleres

Los talleres que se ofrecerán son:

- **Baile moderno**

Las actividades que alientan y permiten el desarrollo psicomotor de los estudiantes de cada aula se realizarán en clases síncronas con docentes especializados en las mismas. Para el primer año de operación las actividades a desarrollarse serán Baile Moderno y Karate. La ficha técnica de la mismas se muestra en la Tabla 90 y 91.

Tabla 90

Ficha técnica del taller de baile moderno.

Ficha técnica	
Nombre de Servicio:	Baile moderno
Clientes:	Niños inscritos
Descripción del servicio:	Es el conjunto de actividades monitoreadas por el docente que acompañará al niño para guiar las actividades a desarrollar. Este proceso permitirá al niño desarrollar las habilidades de psicomotricidad necesarios para una buena condición física y mental.
Materiales de trabajo del niño	Parlantes adecuados y otros materiales requeridos por el docente a cargo.
Materiales para brindar el servicio adecuadamente	Laptop o computadora, excelente señal de wifi.
Proceso:	Recopilación de información relevante para el monitoreo y retroalimentación de los niños

	de preescolar para su correcto desarrollo.
Responsable del servicio:	Docente asignado, tutor y soporte técnico.
Duración	1 hora

Fuente: Elaboración propia.

- **Karate**

Tabla 91

Ficha técnica de karate.

Ficha técnica	
Nombre de Servicio:	Karate
Clientes:	Niños inscritos
Descripción del servicio:	Es el conjunto de actividades monitoreadas por el docente que acompañará al niño para guiar las actividades a desarrollar. Éste proceso permitirá al niño desarrollar las habilidades de psicomotricidad necesarios para una buena condición física y mental.
Materiales de trabajo del niño Materiales para brindar el servicio adecuadamente	Parlantes adecuados y otros materiales requeridos por el docente a cargo. Laptop o computadora, excelente señal de wifi.
Proceso:	Recopilación de información relevante para el monitoreo y retroalimentación de los niños de preescolar para su correcto desarrollo.
Responsable del servicio:	Docente asignado, tutor y soporte técnico.
Duración	1 Hora

Fuente: Elaboración propia.

- **Servicio de biblioteca en línea**

La biblioteca en línea es un servicio estratégico para las labores de enseñanza de los niños del nivel inicial. Estos recursos estarán disponibles 24/7 tanto para los niños como para sus padres de familia. La ficha técnica de la misma se muestra en la Tabla 92.

Tabla 92*Ficha técnica biblioteca.*

Ficha técnica	
Nombre de Servicio:	Biblioteca
Clientes:	Niños inscritos
Descripción del servicio:	Es el conjunto de actividades monitoreadas por el padre que acompañará al niño para guiar las actividades a desarrollar. Éste espacio es importante para el desarrollo de su vocabulario así como de la imaginación y creatividad.
Materiales	Libros digitales con dibujos, libro digital interactivo, cuentos narrados, cuentos en video, libros para colorear, lienzos para dibujar y crear.
Materiales para brindar el servicio adecuadamente	Excelente señal de wifi.
Proceso:	Motivar a los niños para el uso de la biblioteca. Recopilación de información relevante para el monitoreo y retroalimentación de los niños de preescolar para su correcto desarrollo.
Responsable del servicio:	padre de familia, docente asignado, tutor, y soporte técnico.
Duración	Libre

Fuente: Elaboración propia.

- **Talleres extracurriculares de socialización**

En los hallazgos de la investigación cualitativa y cuantitativa se evidenciaron que los padres de familia necesitan que sus niños no pierdan el aspecto de la socialización, por lo que, en nuestra propuesta educativa se incluye diversos talleres extracurriculares de socialización, los cuales tendrán el soporte y acompañamiento de los padres de familia. La ficha técnica de la misma se muestra en la Tabla 93.

Tabla 93*Ficha técnica talleres extracurriculares de socialización.*

Ficha técnica	
Nombre de Servicio:	Talleres extracurriculares de socialización.
Clientes:	Niños inscritos.
Descripción del servicio:	Es el conjunto de actividades dentro y fuera de casa con amigos o familiares cercanos donde el padre acompañará al niño para guiar las actividades a desarrollar teniendo como guía los

Ficha técnica	
Materiales	videos interactivos para completar el proceso y como principal motivador el muñeco Phaway. Es importante recalcar que estas actividades serán desarrolladas con una charla previa para preparar a los padres para un correcto desarrollo de la actividad. Este espacio es importante para el desarrollo del aspecto social y psicomotriz del niño de preescolar.
Materiales para brindar el servicio adecuadamente	Videos interactivos para completar el proceso paso a paso. Materiales requeridos de acuerdo a la actividad a desarrollar.
Proceso:	Preparar a los niños para un adecuado desenvolvimiento con la familia y amigos cercanos gracias a los talleres y consejos en base a valores sociales que el muñeco Phaway proporcionará al niño.
Responsable del servicio:	Padre de familia, docente asignado, tutor, y soporte técnico.
Duración	Indeterminado

Fuente: Elaboración propia.

- **Talleres psicopedagógicos para padres**

Nuestra propuesta educativa incluye también actividades similares a lo que se denomina “Escuela de padres”, equivalente a ello se desarrollarán talleres virtuales que aborden temas psicopedagógicos, los cuales serán desarrollados por especialistas en los temas. La ficha técnica de la misma se muestra en la Tabla 94.

Tabla 94

Ficha técnica talleres psicopedagógicos para padres.

Ficha técnica	
Nombre de Servicio:	Talleres psicopedagógicos para padres
Clientes:	Niños inscritos
Descripción del servicio:	Enseñanza virtual a través de videos interactivos, Podcasts, webinars, charlas, talleres, juegos en familia, etc. a padres de preescolar con tecnologías líderes y emergentes para un correcto desempeño y desenvolvimiento como padres involucrados en el aprendizaje de sus hijos.
Materiales para brindar el servicio adecuadamente	Laptop o computadora, buena señal Wifi, parlantes adecuados, cámara. Materiales requeridos de acuerdo a la actividad a desarrollar.

Ficha técnica

Proceso:	Preparar a los padres para un adecuado desenvolvimiento como principales involucrados en el aprestamiento y aprendizaje de sus hijos en la primera infancia, preparándolos para ser el ente principal como motivador y guía que influenciará en el proceso de mielinización del cerebro del niño; proceso que sólo dura hasta los 6 años de edad.
Responsable del servicio:	Padre de familia, docente asignado, tutor, y soporte técnico.
Duración	Indeterminado

Fuente: Elaboración propia.

Flujogramas de los servicios a brindar:

a) Proceso productivo del servicio de clase síncrona.

En la Figura 51, se muestra el flujograma de las clases síncronas a brindar a los niños de diferentes edades.

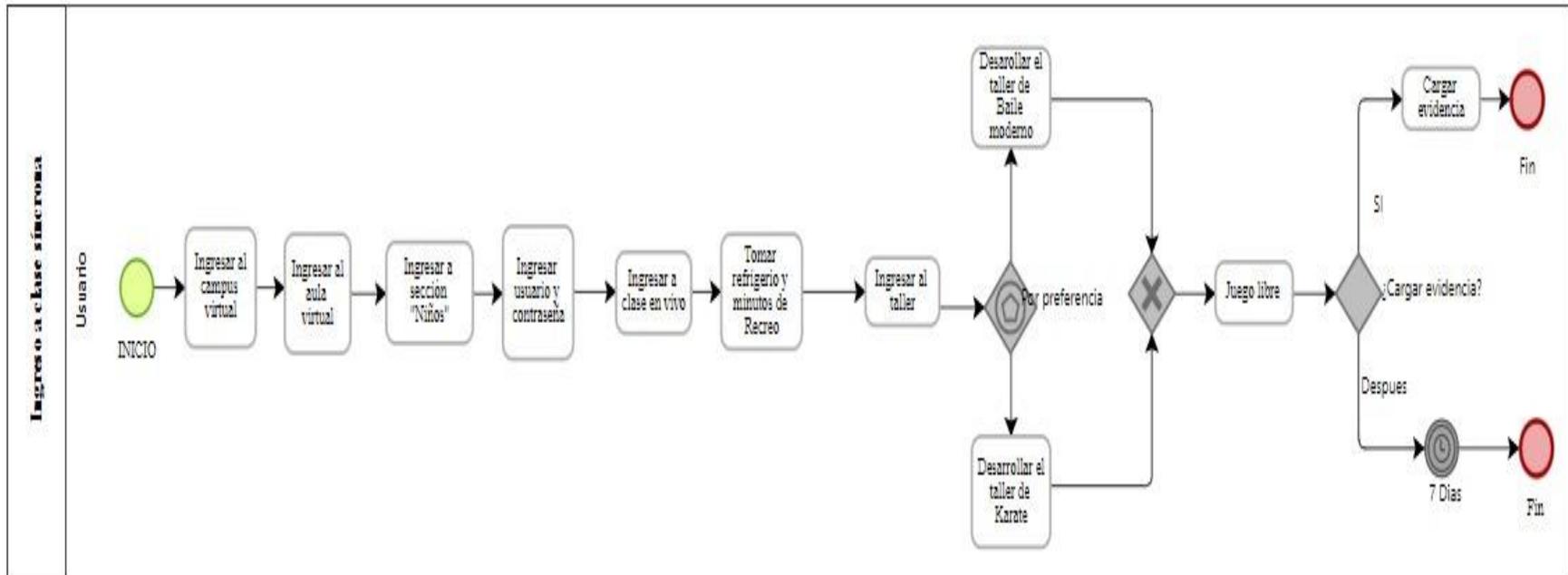


Figura 51. Proceso de ingreso a la clase síncrona.

Fuente: Elaboración propia.

En el caso de los Servicios ofrecidos en la clase síncrona, se especifica el procedimiento a realizar:

1. Ingreso al campus Virtual: El niño con ayuda del padre ingresa al campus virtual de Phaway. www.phawaydigital.com
2. Ingresar al aula virtual: El niño con ayuda del padre ingresa al aula virtual dónde se encontrarán las clases a desarrollar.
3. Niños: Espacio donde se encuentran todas las actividades desarrolladas para alcanzar las competencias necesarias para su desarrollo.
4. Ingresar nombre de usuario y contraseña: El niño con ayuda del padre ingresa el nombre de usuario y contraseña asignado.
5. Clase en vivo: En la clase el niño llevará a cabo las actividades encomendadas por el docente asignado de manera muy atractiva e interactiva para captar su atención.
6. Refrigerio y recreo: El niño podrá tomar su refrigerio en un tiempo de 30 minutos, siendo respetado gracias al recordatorio que el robot Phaway emitirá al niño. También tendrá 30 minutos para realizar otras actividades.
7. Taller: El niño podrá elegir los talleres de karate o baile moderno para incentivar las habilidades de psicomotricidad y socialización.
8. Juego libre: Es niño podrá elegir las actividades monitoreadas por el padre o tutor teniendo como guía la plataforma virtual y el muñeco Phaway donde cada niño elegirá el sector de juego de su preferencia.
9. Evidencia: Para evaluar los avances del niño deberá subir las actividades encomendadas gracias a la ayuda de la plataforma interactiva.

- **Diarios de Clase**

En este acápite presentamos los diferentes Diarios de Clase, que viene a ser la programación sistemática de cada sesión de clase. Se incluye información para el área de Comunicación, de igual modo se debe de elaborar para cada área formativa. En la Tabla 93 se muestra el diario de clases para el área de comunicación.

Programación diaria

La programación diaria se muestra a continuación.

Tabla 95

Programación de clase para el área de comunicación.

I. E. N°	Lugar	
Ciclo/edad	3 años	Nombre de la actividad
Nombre la de docente		Narramos un cuento "la paloma y la abeja"
Área	Comunicación	Fecha
Estrategias	materiales	
Estudiantes Individual	Cuento	
Grupal	Hojas en blanco	
	Crayolas	
	Lápices	
Competencias	Capacidades	3 años
Se comunica oralmente en su lengua materna	✓ Obtiene información del texto oral.	Participa en conversaciones o escucha cuentos, leyendas, adivinanzas y otros relatos de la tradición oral. Formula preguntas sobre lo que le interesa saber o lo que no ha comprendido o responde a lo que le preguntan
	✓ Infiere e interpreta información del texto oral.	
	✓ Adecúa, organiza y desarrolla el texto de forma coherente y cohesionada.	
	✓ Utiliza recursos no verbales y para verbales de forma estratégica.	

Tiempo		Secuencia didáctica	
09:45	Motivación		La Maestra motivará a los niños y niñas con la presentación de una caja de sorpresas donde se encontrará el cuento de la abeja y la paloma. La docente saca de la caja el cuento y pregunta:
10:45	Saberes previos	INICIO	¿Qué es? ¿De qué color es? ¿Qué forma tienen?
	Problematización (Conflicto cognitivo)		¿De qué tratará el cuento? ¿Quiénes participarán en el cuento? ¿En dónde sucederá el cuento?
	PROPÓSITO Y ORGANIZACIÓN		Con los aportes de los niños y niñas la maestra mencionará que el día de hoy les contare el cuento de la paloma y la abeja.
		Gestión y acompañamiento del desarrollo de las competencias	ANTES DE LA LECTURA: la docente juntamente con los niños nos organizamos sentados en media luna sobre sus cojines, para contarles el cuento de la “abeja y la paloma” recordándoles las normas de convivencia.
			DURANTE LA LECTURA: la docente narra el cuento de la abeja y la paloma” Haciendo uso de diferentes estrategias. Mostrando secuencialmente cada una de las láminas del cuento.
		Desarrollo	DESPUES DE LA LECTURA: Una vez terminado la narración del cuento la docente prosigue a realizar las preguntas en sus tres niveles de tipo; LITERAL: ¿Cuál es el nombre del cuento? ¿Quiénes participaron en el cuento? INFERENCIAL: ¿Quién le salvo a la abejita? ¿Por qué le salvo? ¿Qué hubiera pasado si la paloma no hubiera estado en la rama del árbol? CRÍTICO: ¿Ustedes creen que hizo bien la paloma en salvar a la abejita? ¿Por qué? ¿Cómo son ustedes?
			Al término del cuento la docente entrega a cada niño las hojas de aplicación con la consigna: dibuja lo que más te gusta del cuento.
			Al término del dibujo los niños verbalizan lo dibujado y exponen en el lugar que les corresponde. (Reflexivo)
			Indicar a los niños y niñas que respondan de forma libre las siguientes interrogantes: ¿les gusta el cuento? ¿cómo se sintieron? ¿qué no les gusta del cuento?
	Evaluación	Cierre	

		En casa comentan sobre lo realizado en clase con sus padres, hermanos y familiares
		Aseo: Los niños y niñas de forma ordenada salen a lavarse las manos a los servicios cantando la canción pin-pon.
	Refrigerio	Refrigerio Entonan la canción "los alimentos" Da indicaciones para recoger en forma ordenada el almuerzo y comer sentados los alimentos. Culminan cantando la canción al techo de basura para dejar limpio Ordenan sillas del aula Se alistan para salir
10	Actividades de salida	Entonan la canción hasta mañana jardincito. La maestra se despide de cada niño y niña individualmente con un beso y un abrazo.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 96

Programación de clase para el área de comunicación (continuación).

Tiempo	Momento	Proceso pedagógico, secuencia didáctica, estrategias
8.3 09:00	Momento de rutina	Recepción de los niños y niñas. Actividades permanentes de entrada (en el patio) o espacio exterior: Se forman en el patio Nos saludamos cantando ¿cómo estas amiguitas? Saludamos a Dios mediante el rezo al niño Jesusito. Saludamos a la bandera (canto del himno nacional) (en el aula) o espacio interior Cartel de asistencia ¿quién faltó? Cartel meteorológico con una canción "ventanita" ¿cómo está el tiempo el día de hoy? Cartel de responsabilidades: ¿en qué ayudare a la maestra hoy? Cartel de calendario: ¿qué día es hoy? ¿qué es estamos? ¿qué año es? Recordamos nuestras normas de convivencia. Palabras mágicas.
9 10:00	Juego libre en los sectores	Planificación: Los niños se sientan en círculo y juntamente con la maestra para tomar acuerdan en el momento del juego. Organización: La maestra presenta el cartel de los sectores para que los niños y

	Ejecución desarrollo:	niñas elijan los sectores donde jugaran de manera libre. o Los niños y niñas juegan en forma libre de acuerdo a lo que han pensado ellos.
	Orden:	Los niños guardan todos los materiales al escuchar una canción entonada por la maestra en sus lugares, dejan el sector ordenado al escuchar.
	Socialización	Los niños y niñas dialogan en grupo lo han jugado y cuentan a la maestra ¿Qué jugaron? ¿Cómo jugaron?
	Representación	Los niños dibujan en forma individual lo vivido en el juego.
Tiempo	Secuencia didáctica	
09:45	Motivación	La Maestra motivará a los niños y niñas con la presentación de una caja de sorpresas donde se encontrará el cuento de la abeja y la paloma.
10:45		La docente saca de la caja el cuento y pregunta:
Inicio	Saberes previos	¿Qué es? ¿De qué color es? ¿Qué forma tienen?
	Problematización (Conflicto cognitivo)	¿De qué tratará el cuento? ¿Quiénes participarán en el cuento? ¿En dónde sucederá el cuento
Desarrollo	PROPÓSITO ORGANIZACIÓN	- Con los aportes de los niños y niñas la maestra mencionará que el día de hoy les contare el cuento de la paloma y la abeja. ó ANTES DE LA LECTURA: la docente juntamente con los niños nos organizamos sentados en media luna sobre sus cojines, para contarles el cuento de la “abeja y la paloma” recordándoles las normas de convivencia.
	Del desarrollo de las competencias Gestión y acompañamiento	ó DURANTE LA LECTURA: la docente narra el cuento de la abeja y la paloma” Haciendo uso de diferentes estrategias. ó Mostrando secuencialmente cada una de las láminas del cuento. ó DESPUES DE LA LECTURA: ó Una vez terminado la narración del cuento la docente prosigue a realizar las preguntas en sus tres niveles de tipo;

		<p>ó LITERAL: ¿Cuál es el nombre del cuento? ¿Quiénes participaron en el cuento?</p> <p>ó INFERENCIAL: ¿Quién le salvo a la abejita? ¿Por qué le salvo? ¿Qué hubiera pasado si la paloma no hubiera estado en la rama del árbol?</p> <p>ó CRTICO: ¿Ustedes creen que hizo bien la paloma en salvar a la abejita? ¿Por qué?</p> <p>ó ¿Cómo son ustedes?</p> <p>ó Al término del cuento la docente entrega a cada niño las hojas de aplicación con la consigna: dibuja lo que más te gusto del cuento.</p> <p>ó Al término del dibujo los niños verbalizan lo dibujado y exponen en el lugar que les corresponde.</p>
	Cierre	<p>ó (Reflexivo)</p> <p>ó Indicar a los niños y niñas que respondan de forma libre las siguientes interrogantes: ¿Les gusto el CUENTO? ¿Cómo se sintieron?</p> <p>ó ¿Qué no les gusto del cuento?</p> <p>ó En casa comentan sobre lo realizado en clase con sus padres, hermanos y familiares</p> <p>ó ASEO</p> <p>ó Los niños y niñas de forma ordenada salen a lavarse las manos a los servicios cantando la canción pin-pon.</p> <p>ó REFRIGERIO</p> <p>ó Entonan la canción “los alimentos”</p> <p>ó Da indicaciones para recoger en forma ordenada el almuerzo y comer sentados los alimentos.</p> <p>ó Culminan cantando la canción al techo de basura para dejar limpio</p> <p>ó Ordenan sillas del aula</p> <p>ó Se alistan para salir</p>
10	Refrigerio	<p>ó Entonan la canción hasta mañana jardincito.</p> <p>ó La maestra se despide de cada niño y niña individualmente con un beso y un abrazo.</p>
	Evaluacion	
	Actividades de salida	

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se describe cada uno de los sectores mostrados en la Figura 52, los cuales se desarrollarán teniendo en cuenta

la “Guía para educadores de servicios educativos de niños y niñas menores de 6 años” elaborado por el Ministerio de Educación (2010)



Figura 52. Sectores del juego libre.

Fuente: Elaboración propia.

- **Sector hogar**

De acuerdo con el Ministerio de Educación (2010) el sector hogar es descrito de la siguiente manera:

Aquí los niños recrean, por lo general, dos espacios de la experiencia en casa: la cocina/comedor y el dormitorio. Los niños representan roles de su hogar como el padre, la madre y los hijos. Preparan alimentos, hacen dormir a los niños, reproducen conversaciones y conflictos vividos en la familia. A veces, incorporan vecinos u otros personajes que se relacionan con la familia representada. Jugar al hogar apoya el desarrollo socioemocional, la socialización, la resolución de conflictos y el lenguaje. El sector o caja temática Hogar debe contar con muñecas tipo bebé, menaje de cocina y comedor, camita, mesita, telas para tapar, vestir, envolver, cocinita y otros accesorios propios de las casas. Los accesorios deben tener las características culturales de la zona (p.59)

- **Juegos en miniatura**

De acuerdo con el Ministerio de Educación (2010) el sector juegos en miniatura es descrito de la siguiente manera:

Juegos en miniatura Además de los sectores organizados en el aula también es importante tener un espacio con juegos en miniatura. Los juegos en miniatura ponen en marcha un alto grado de pensamiento simbólico. Este sector o caja temática cuenta con los elementos propios de la realidad cotidiana o imaginaria del niño en pequeña escala. Con estos materiales el niño representa la realidad “en pequeño”, armando diversos escenarios y situaciones propias de su experiencia real o fantaseada (p.61)

Los juguetes y materiales correspondientes a juegos en miniatura son: diversos carritos y vehículos, como camiones con tolva, automóviles, avión, helicóptero, motos, etc. Animales de granja y animales salvajes. Muñequitos y personajes como soldados, indios, vaqueros, entre otros. Familias de personajes: papá, mamá, niños, niñas, bebés. Platitos, ollitas, tacitas y otros implementos de cocina. También un comedor en miniatura con juguetes diferentes y más pequeños que los del sector Hogar. Telitas pequeñas de 30 x 30 cm. Pequeños muebles de hogar para el uso de los muñequitos disponibles: camitas, sillitas, mesitas, roperito, entre otros. Una casita de muñecas hecha de cartón o de madera es deseable y muy valorado por los niños (p.62)

- **Construcción**

De acuerdo con el Ministerio de Educación (2010) el sector construcción es descrito de la siguiente manera:

El niño arma puentes, carreteras, casas, fuertes, pueblos, castillos, corrales, entre otras creaciones espontáneas. En estas construcciones muchas veces crea escenarios para

continuar con su juego imaginativo, incorporando personajes como muñequitos, animales, vehículos (p.59). El juego con material de construcción apoya el desarrollo del pensamiento y las competencias matemáticas. En Construcción deben encontrarse bloques de madera de diversos anchos y largos, cubos, latas forradas y pintadas, soguilla, cuerda, tubos PVC para encajar, tablitas de madera de diversos tamaños, bloques de construcción tipo “Lego”, etc. Este sector debe estar asociado o cerca al sector de los escenarios y juegos en miniatura (p.60)

- **Dramatización**

De acuerdo con el Ministerio de Educación (2010) el sector dramatización es descrito de la siguiente manera:

Es el sector donde los niños desarrollan mucho más que en otros la función simbólica, asumen diferentes roles, dramatizan, por lo que se debe hacer que éste sea un sector ágil, por tanto, en una época podrá ser el hogar, en otro tiempo la tiendita, farmacia, peluquería, etc. (p.60)

El sector o la caja temática de Dramatización permite a los niños el juego de roles, es decir, convertirse en pequeños actores que representan diversos personajes desarrollando la función simbólica. Al actuar, el niño pone en marcha sus habilidades lingüísticas y refuerza su autoestima, su autonomía, sus habilidades sociales con otros niños (interacción, negociación, resolución de conflictos), todo lo cual es importante para su desarrollo socioemocional. Este sector o caja temática debe contar con:

- Un teatrín para títeres
- Disfraces y accesorios como sombreros, máscaras, cinturones, etc.
- Mantas o telas de 1 x 1 m (p.60)

- **Biblioteca**

De acuerdo con el Ministerio de Educación (2010) el sector

biblioteca es descrito de la siguiente manera:

Este sector es muy importante ya que ayuda a desarrollar en los niños las habilidades comunicativas, además de ser una estrategia del Plan Lector. Debe ser ambientado con un mueble (repisa, anaquel, librero, etc.) donde se colocarán los diferentes textos creados y elaborados por los niños, la docente, los padres de familia; los donados o entregados, etc. Es deseable que en este sector el niño también cuente con papel y crayolas/colores para dibujar libremente si así lo desea. Una pizarrita también es deseable para que los niños practiquen la escritura emergente. Este sector debe ser ambientado con letras, palabras escritas y material de lectura con el fin de estimular la lectura. Los cuentos deben estar disponibles para que los niños echen mano de este recurso valioso. Además de los sectores mencionados se pueden implementar los de música (para que expresen sus emociones y sentimientos a través de la música), experimentos (para que descubran las propiedades de objetos y seres vivos a través de la observación, desarrollen la curiosidad e investigación) y aseo (desarrollan hábitos de aseo, orden e higiene) (p.61)

- **Juegos tranquilos**

De acuerdo con el Ministerio de Educación (2010) el sector juegos tranquilos es descrito de la siguiente manera:

Los llamados juegos tranquilos son juegos de mesa que apoyan el desarrollo del pensamiento matemático y la comunicación de acuerdo con el juego que se elija. Por otro lado, muchos de estos juegos tienen reglas y aprender a seguirlas es muy importante, sobre todo en el caso de los niños de cinco años. La educadora debe apoyar, al comienzo, a los niños en la comprensión de las reglas de

los juegos elegidos. Los niños pueden variar de juegos de mesa a lo largo de la hora de juego libre (p.62)

b) Proceso productivo del servicio de biblioteca.

En la Figura 53, se muestra el flujograma del servicio de biblioteca a brindar a los niños de diferentes edades y a sus padres.

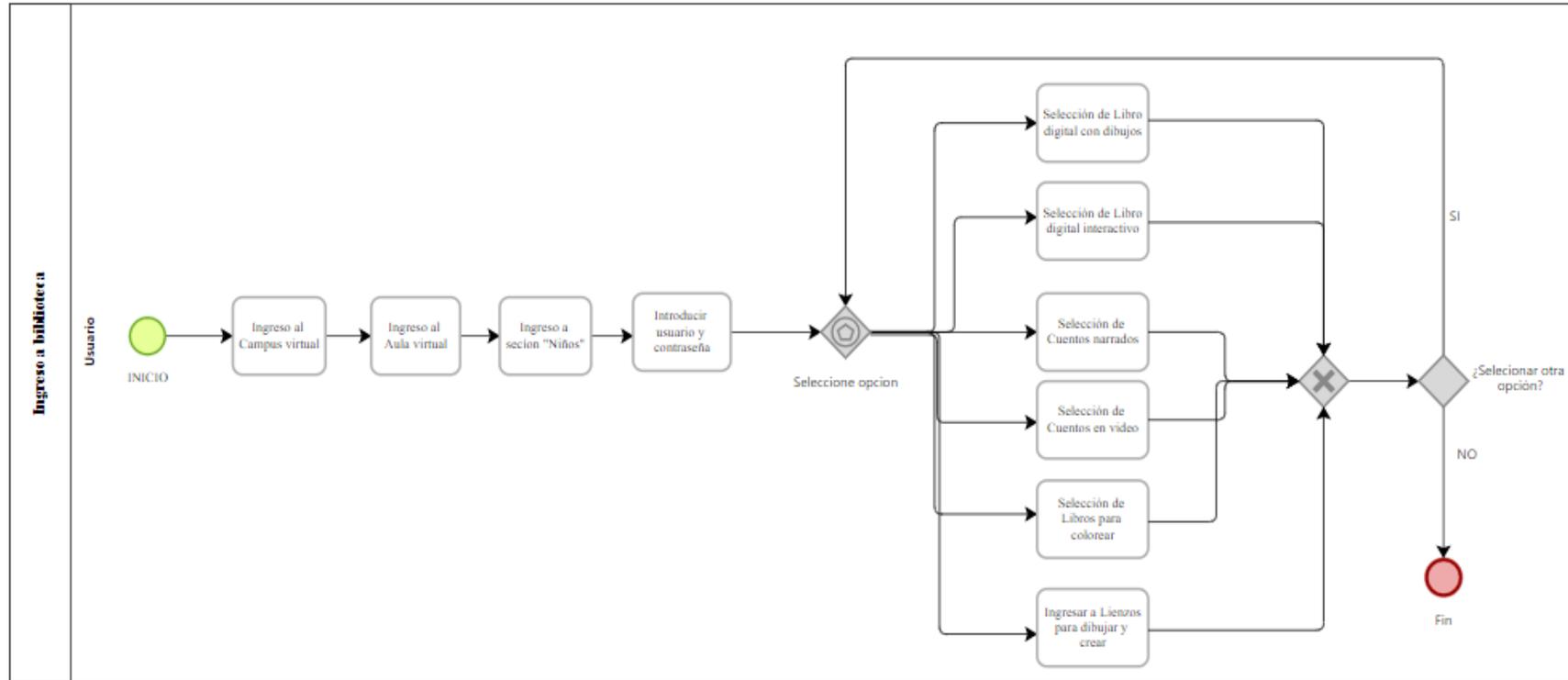


Figura 53. Proceso del servicio de Biblioteca.

Fuente: Elaboración propia.

En el caso del servicio de biblioteca, se especifica el procedimiento a realizar:

1. Ingreso al campus Virtual: El niño con ayuda del padre ingresa al campus virtual de Phaway. www.phawaydigital.com
2. Seleccionar aula virtual: El niño con ayuda del padre ingresa al aula virtual dónde se encontrarán las clases a desarrollar.
3. Ingreso a sección “Niños”: Espacio donde se encuentran todas las actividades que el niño desarrolló y desarrollará para alcanzar las competencias necesarias para su aprendizaje.
4. Ingresar usuario y contraseña. El niño con ayuda del padre ingresa su usuario y contraseña para poder ingresar al sistema.
5. Ingreso a Biblioteca: Al seleccionar biblioteca el niño podrá elegir cualquiera de los servicios digitales de su conveniencia; pueden ser Libro digital con dibujos, libro digital interactivo, cuentos narrados, cuentos en video, libros para colorear, lienzos para dibujar y crear.
6. La plataforma automáticamente va registrando los logros obtenidos por hacer uso de la biblioteca virtual y podrá elegir una nueva alternativa en cuanto a los servicios que ofrece la biblioteca o finalizar.

c) Proceso productivo del servicio de talleres extracurriculares de socialización.

En la Figura 54, se muestra el flujograma de los talleres extracurriculares a brindar a los niños de diferentes edades.

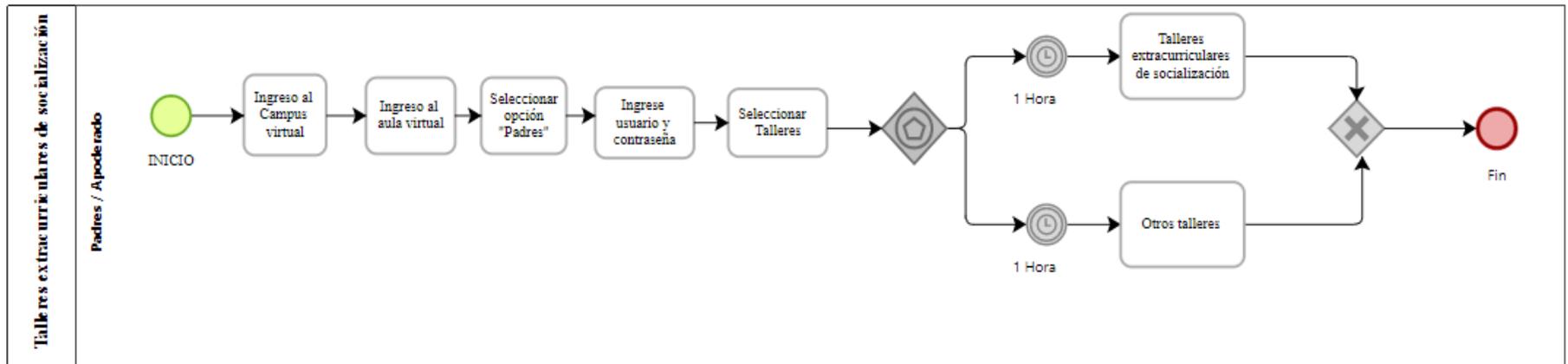


Figura 54. Proceso del servicio de Talleres extracurriculares de socialización.

Fuente: Elaboración propia

En el caso de los Servicios ofrecidos en los talleres extracurriculares de socialización, se especifica el procedimiento a realizar:

1. Ingreso al campus Virtual: El padre ingresa al campus virtual de Phaway. www.phawaydigital.com.
2. Ingreso al aula virtual: El padre ingresa al aula virtual.
3. Ingresar a sección "Padres": El padre ingresa a la opción padres donde podrá revisar la gama de servicios para ellos.
4. Ingresar usuario y contraseña: El padre ingresa su usuario y contraseña para su exploración.
5. Ingresar a Talleres: El padre ingresa a talleres dónde encontrará opciones de talleres no obligatorios a llevar a cabo
6. Talleres extracurriculares de socialización: Estos talleres son llevados a cabo una vez al mes por los padres y niños teniendo como guía los videos interactivos digitales para completar todo el proceso.

La plataforma automáticamente va registrando los logros obtenidos y avances de los talleres.

d) Proceso productivo del servicio de talleres psicopedagógicos para padres

En la Figura 55, se muestra el flujograma de los talleres psicopedagógicos a brindar a los padres de familia.

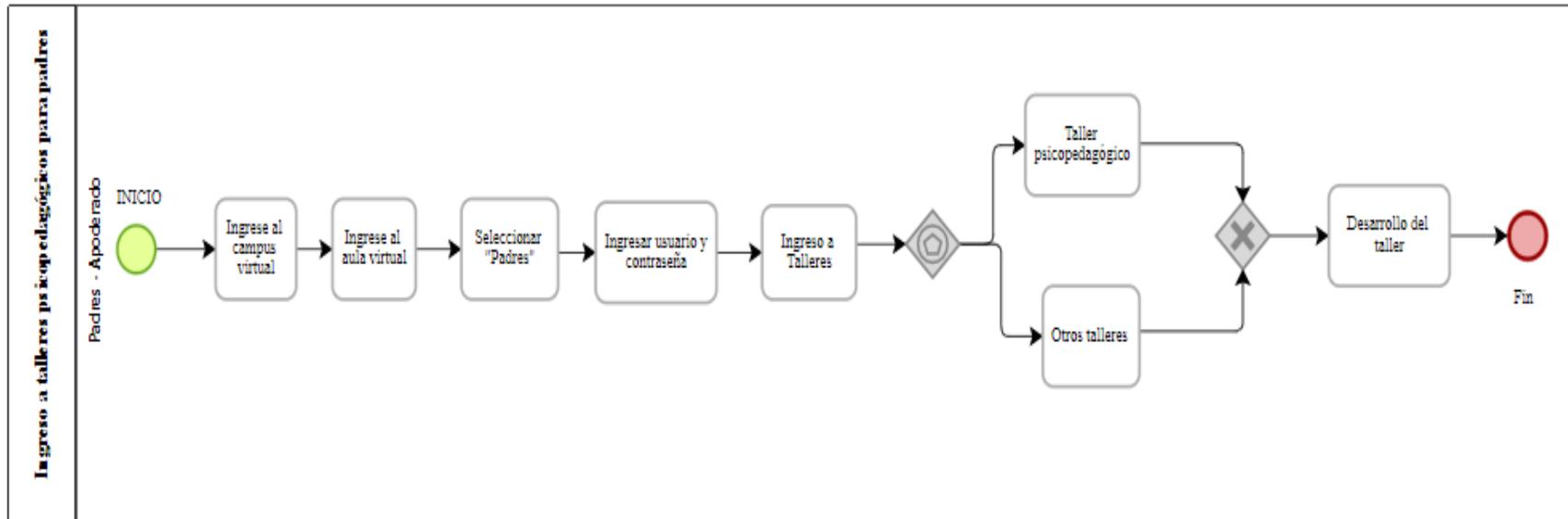


Figura 55. Proceso del servicio de talleres psicopedagógicos para padres.

Fuente: Elaboración propia.

e) Proceso productivo de talleres para niños.

En la figura 56 el flujograma de los talleres a brindar a los niños de diferentes.

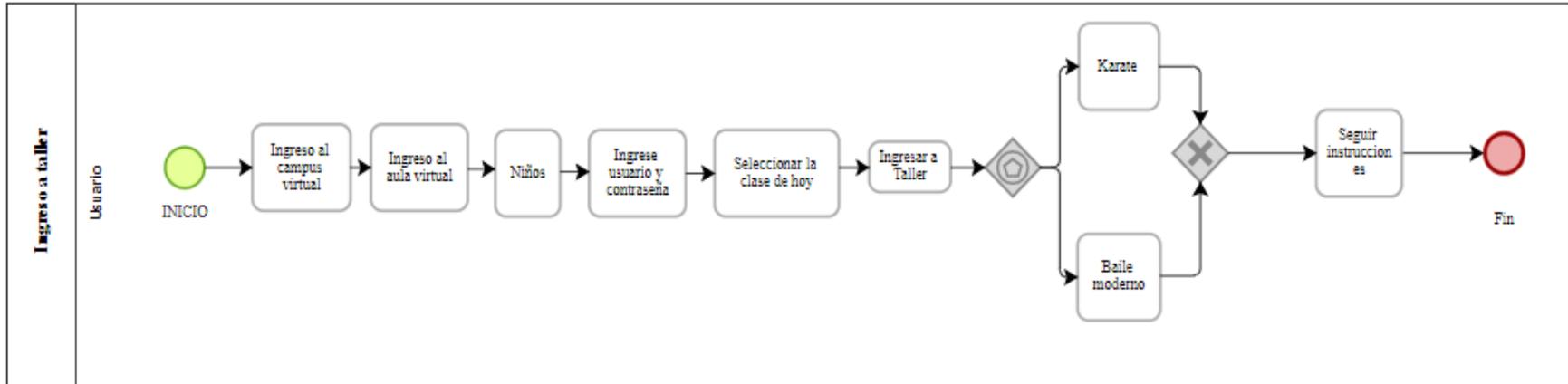


Figura 56. Proceso del servicio de talleres.

Fuente: Elaboración propia.

1. Ingreso al campus Virtual: El padre ingresa al campus virtual de Phaway. www.phawaydigital.com
2. Seleccionar aula virtual: El padre ingresa al aula virtual.
3. Ingreso a sección padres: El padre ingresa a la opción padres donde podrá revisar la gama de servicios para ellos, entre otros.
4. Ingreso de usuario y contraseña: El padre deberá ingresar el usuario y contraseña para poder explorar en el sistema.
5. Ingreso a talleres: El niño ingresa a Talleres dónde encontrará opciones de talleres a llevar a cabo.
6. Ingresar a Karate: Estos talleres tienen un lapso de una hora pedagógica en la que podrán desarrollar la actividad
7. Ingresar a Baile moderno: Este taller tiene un lapso de una hora pedagógica en la que podrán desarrollar la actividad.

La docente a cargo evaluara el avance y desempeño de los estudiantes, además del registro de la plataforma.

f) Proceso productivo del servicio de matrícula

En la Figura 57, 58 se muestra el flujograma del proceso de matrícula de los niños de diferentes edades.

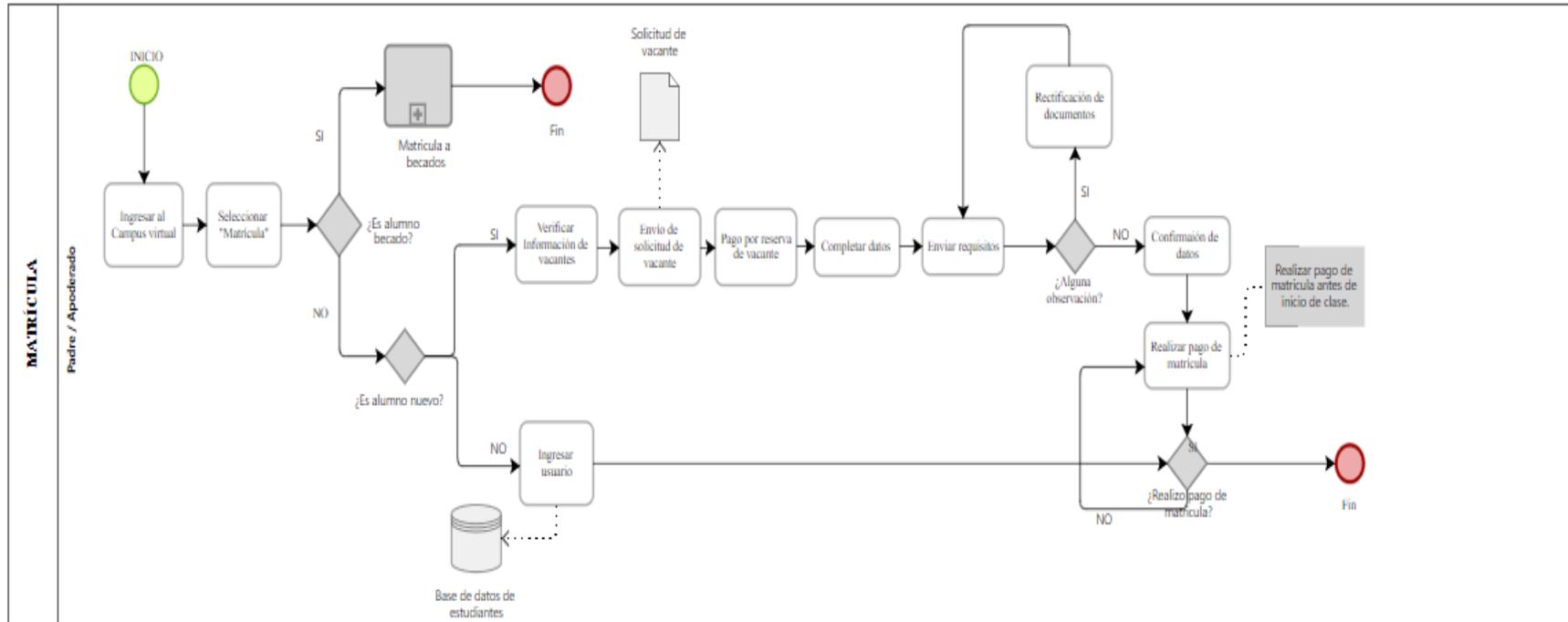


Figura 57. Proceso de matrícula.

Fuente: Elaboración propia.

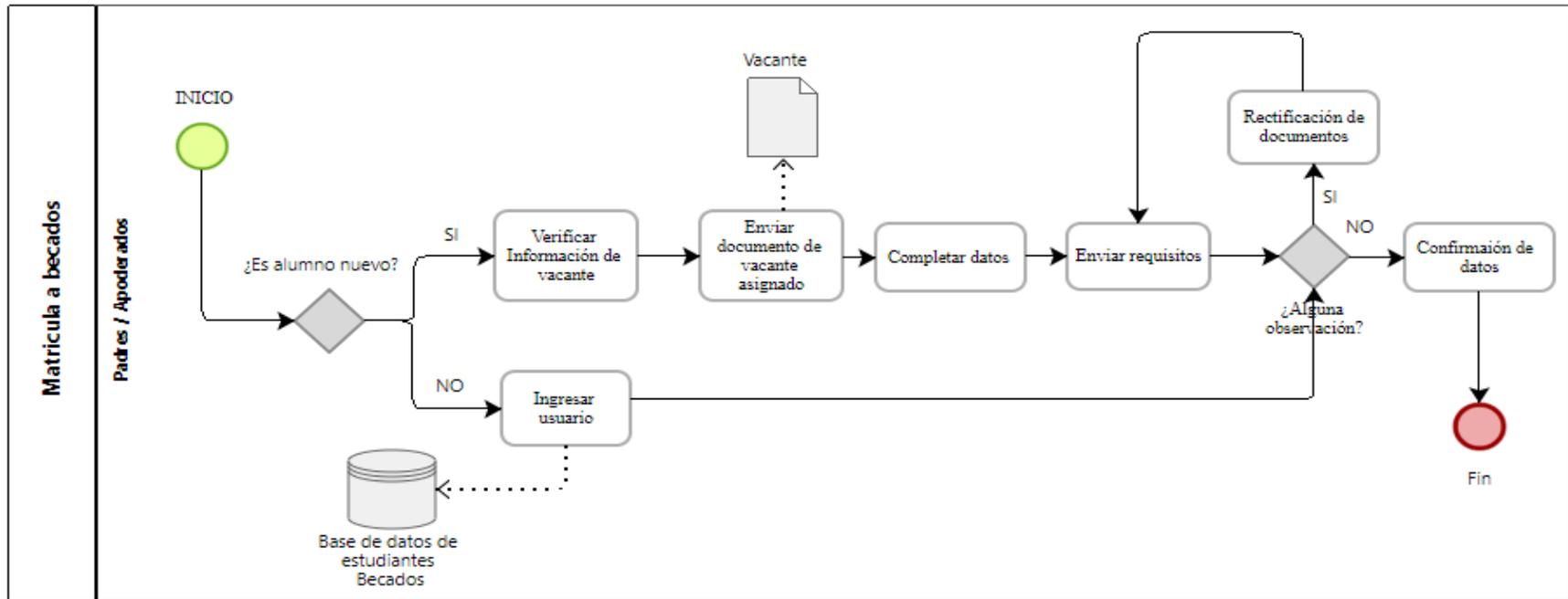


Figura 58. Sub proceso de matrícula a becados.

Fuente: Elaboración propia

1. Ingreso al campus Virtual: El padre ingresa al campus virtual de Phaway. www.phawaydigital.com
2. Ingreso a matricula: El padre ingresa al proceso de matrícula de acuerdo a la condición que presenta; si es becado o alumno nuevo.
 - 8.1. Proceso de Matricula: Si es alumno nuevo: verificar información de vacante, enviar solicitud de vacante, realizar pago por reserva de vacante, completar datos, enviar requisitos; si presenta observaciones; si no presenta observación, confirmación de datos, realizar pago de matrícula y fin de proceso; si no es alumno nuevo se extraer datos de la base, realizar pago de matrícula y finalizar proceso.
 - 8.2. Proceso de matrícula de alumnos becados: Si es alumno nuevo: verificar vacante, completar datos, enviar requisitos; si presenta observaciones; si no presenta observación es fin de proceso; si no es alumno nuevo extraer datos de la base de datos y finalizar proceso.

g) Proceso productivo del servicio para pago de pensiones

En la Figura 59, se muestra el flujograma para los pagos de pensiones por parte de los padres de familia.

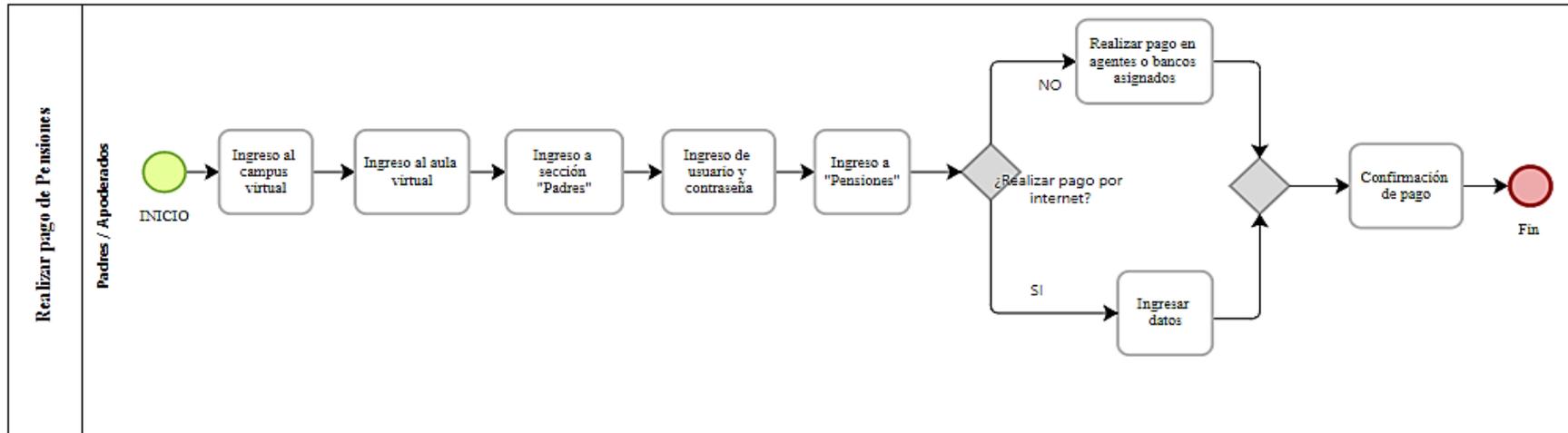


Figura 59. Proceso de pago de pensiones.

Fuente: Elaboración propia.

1. Seleccionar aula virtual: El padre ingresa al aula virtual.
2. Ingreso a sección padres: El padre ingresa a la opción padres donde podrá revisar la gama de servicios para ellos, entre otros.
3. Ingreso de usuario y contraseña: El padre deberá ingresar el usuario y contraseña para poder explorar en el sistema.
4. Ingreso Pensiones: El padre ingresará a pensiones dónde encontrará las modalidades de pago, el cronograma de pagos, deudas, ofertas, planes.
5. Realizar pago virtual o por agente: La plataforma pone a disposición la facilidad de realizar los pagos.
6. Realizar confirmación de pago y finalizar proceso.

h) Proceso productivo del servicio del sitio para padres.

En la figura 60 se muestra el mapa del sitio para el acceso de padres.

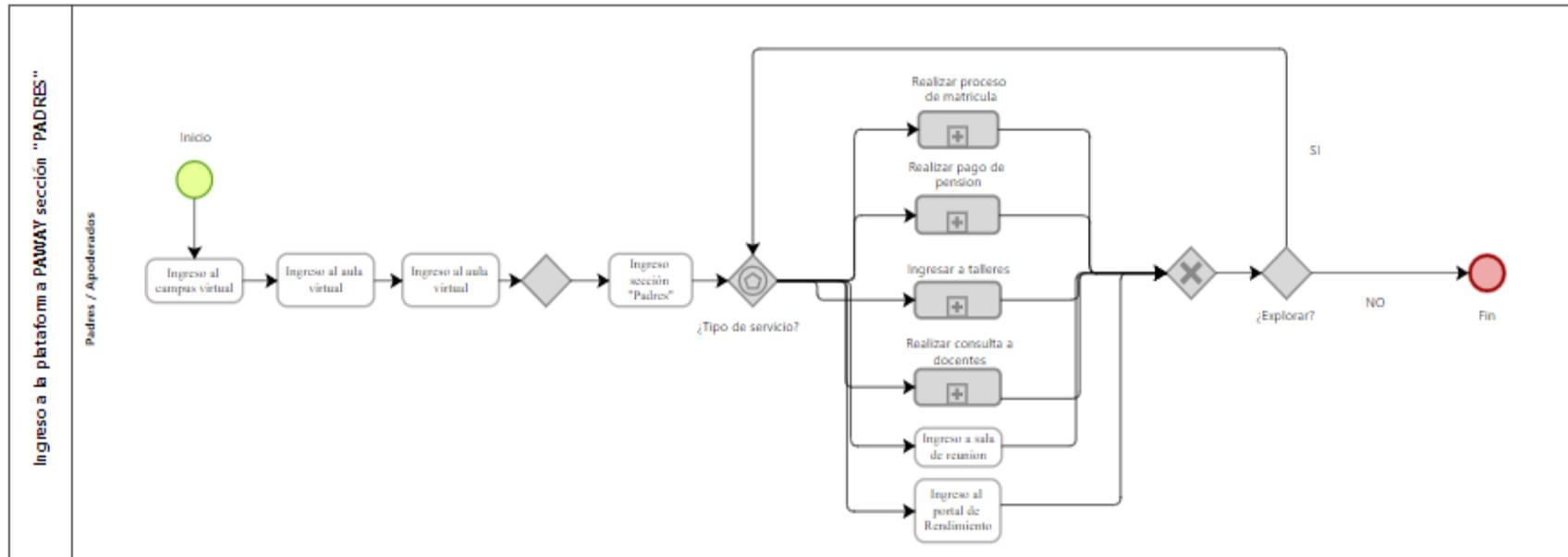


Figura 60. Mapa del portal para padres.

Fuente: Elaboración propia.

1. Ingreso al campus Virtual: El padre ingresa al campus virtual de Phaway. www.phawaydigital.com.
2. Seleccionar aula virtual: El padre ingresa al aula virtual.
3. Ingreso a sección padres: El padre ingresa a la opción “Padres” donde podrá revisar la gama de servicios para ellos, entre otros.
4. Ingreso de usuario y contraseña: El padre deberá ingresar el usuario y contraseña para poder explorar en el sistema.
5. Seleccionar servicio: En la plataforma puedes seleccionar los siguientes procesos como: Realizar proceso de matrícula, realizar pago de pensiones, ingresar a talleres, realizar consulta a docentes, ingreso a sala de reuniones e ingresar al portal de rendimiento y fin del proceso.

i) Proceso para el ingreso de docentes

En la Figura 61, se muestra el flujograma para el ingreso de docentes.

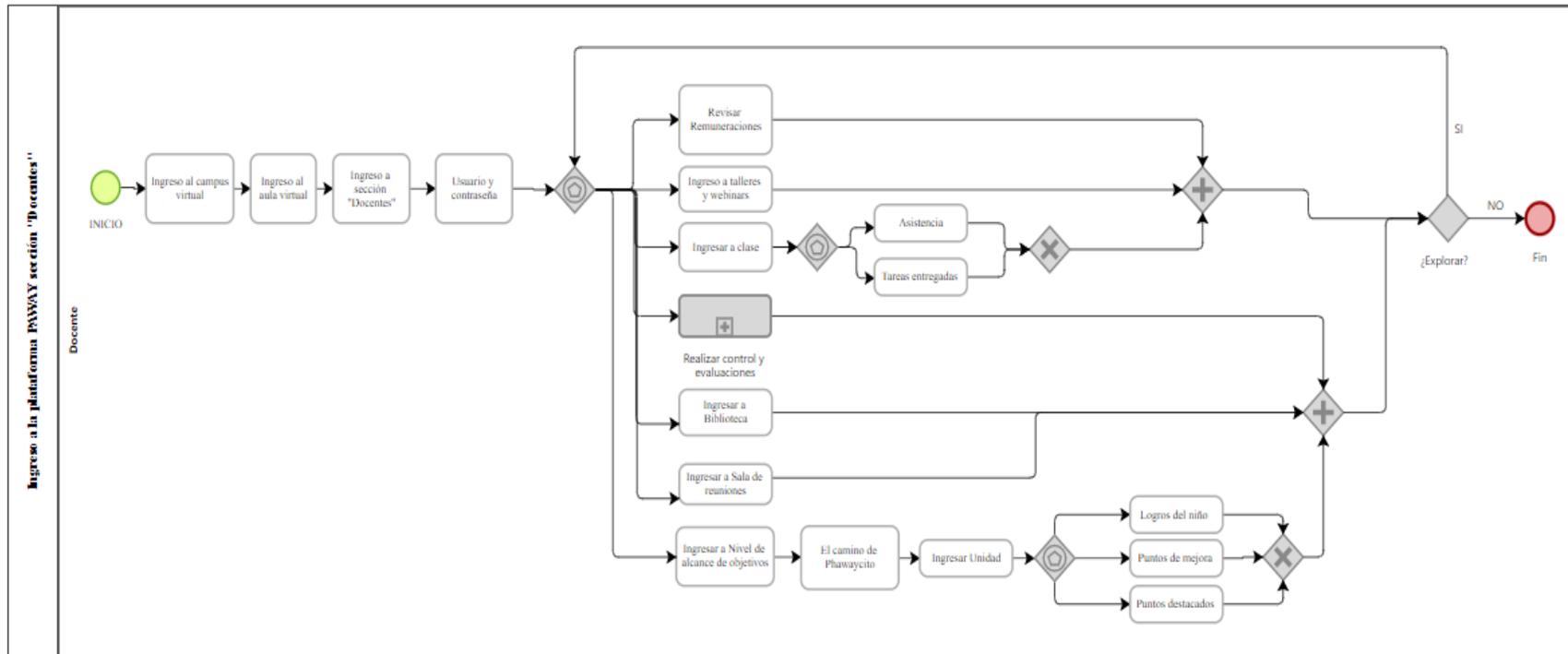


Figura 61. Mapa de procesos de docentes.

Fuente: Elaboración propia.

1. Ingreso al campus Virtual:
2. El padre ingresa al campus virtual de Phaway.
www.phaway.com
3. Seleccionar aula virtual:
4. Ingreso a sección Docente.
5. Ingreso de usuario y contraseña.

El Docente ingresa al portal y podrá revisar y utilizar la variedad de herramientas para realizar las clases virtuales y demás procesos como: revisar remuneraciones, ingreso a talleres y webinars, ingreso a clases; donde estará el registro de asistencia y tareas entregadas, realizar control y evaluaciones, ingresar a biblioteca, ingresar a sala de reuniones, Ingresar nivel de alcance de objetivos, donde podrá registrar el avance académico y rendimiento del niño.

Plataformas digitales por utilizar

Adicionalmente se requerirán plataformas digitales como Página Web, Intranet y Aula Virtual los cuales servirán para interactuar con los padres, los niños y docentes. En las figuras 62 y 63 se muestran las capturas de pantalla de la página web. En las figuras 64, 65 y 66 se muestran las capturas de pantalla del Aula Virtual.

Por otro lado, en la figura 66 se muestra los componentes del kit Phaway, el cual está compuesto de una tableta digitalizadora, un libro digital y el robot Phaway. El Kit se entregará al niño cuando realice su matrícula.

En ese sentido, el servicio educativo que proponemos en este proyecto es eminentemente virtual, por lo que, el equipamiento principal a utilizar son plataformas digitales que les permita a los niños y a los padres de familia interactuar con los docentes y acceder a los diferentes servicios que se ofrecerán.



Figura 62. Imagen referencial de la página web.
Fuente: Elaboración propia.



Figura 63. Imagen referencial de la página web.
Fuente: Elaboración propia.

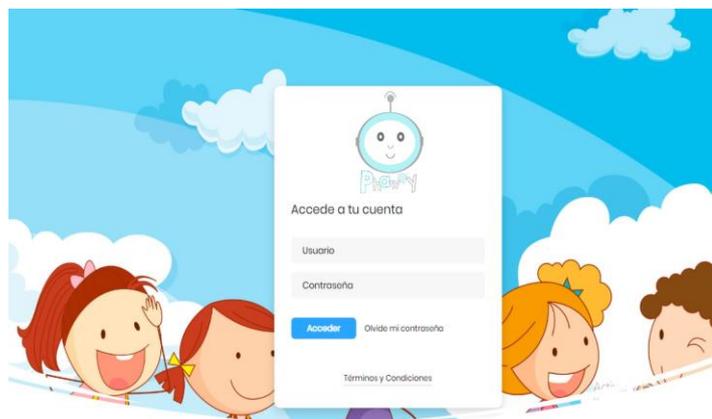


Figura 64. Imagen referencial del aula virtual.
Fuente: Elaboración propia.

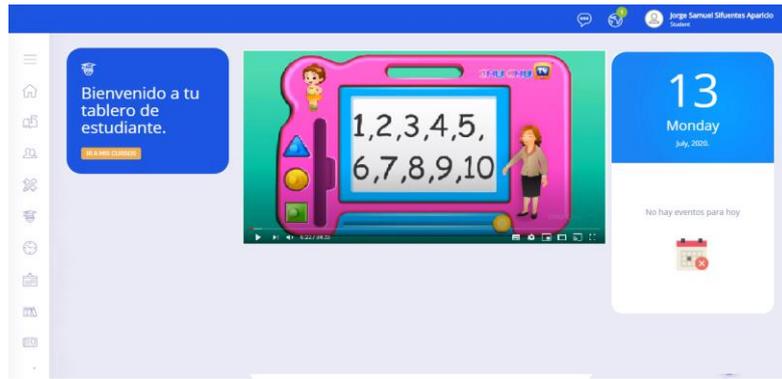


Figura 65. Imagen referencial del aula virtual.

Fuente: Elaboración propia.



Figura 66. Imagen referencial del aula virtual.

Fuente: Elaboración propia.



Figura 67. Componentes del Kit Phaway.

Fuente: Elaboración propia.

Virtudes y Características del Robot Phaway

A continuación en la tabla 95 se presenta las virtudes del Robot Phaway. En la Tabla 95 presentamos las características del

mismo.

Tabla 97

Virtudes del Robot Phaway.

Problemática Identificada	Solución propuesta	Imágenes
Dificultad para interactuar con los niños	Reproducción de audios previos a la clase.	
Pasa mucho tiempo con la Tablet	Pasar más tiempo con un robot que le ayuda a su formación	
Ayuda al papá en la realización de algunas actividades	Contar cuentos	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 98

Virtudes del Robot Phaway.

Robot personalizado

Con grabaciones temporizadas

Autoprogramable

Funcionalidades que ayudan a la formación del niño.

Fuente: Elaboración propia





Figura 68. Aplicación móvil Phaway
Fuente: Elaboración propia.

Materias primas por utilizar

En el caso de nuestro proyecto la materia prima principal a utilizar serán los aplicativos móviles que utilizarán los niños en cada una de las sesiones de clase. Estos aplicativos serán de elaboración propia como licenciadas. En la figura 69, se muestra una aplicación propia, la que consiste en un juego de memoria para los niños de 3 años.



Figura 69. Aplicación móvil propia.
Fuente: Elaboración propia.

B. Estrategia de marca del servicio.

Para desarrollar la estrategia de marca se definió los siguientes criterios:

- **Nombre:** Phaway
Palabra en quechua que significa volar; Se eligió dicho nombre ya que deseamos que el jardín manifieste una fuerte identidad nacional, además de ello el significado es relevante para manifestar que el niño necesita de su libertad, gustos y preferencias para desarrollar todo su potencial.
- **Colores:**
Se eligió los colores celeste y plomo por las siguientes razones: Según el block de Anuor Aguilar (2021) quien es Speaker y consultor de empresas, experto en marketing e innovación nos dice que: “el color es un factor importante en cómo se describe una marca” (p.32)

En ese sentido, los atributos de los colores son:

Celeste:

- Calmante, relajación y seguridad
- Honestidad, calma honradez y equilibrio
- Profesionalismo, seguridad, limpieza, pureza y tranquilidad
- Calmante de emociones

Púrpura:

- El púrpura aporta la estabilidad del azul y la energía del rojo.
- Se asocia a la realeza y simboliza poder, nobleza, lujo y ambición. Sugiere riqueza y extravagancia.
- El color púrpura también está asociado con la sabiduría, la creatividad, la independencia, la dignidad.

- Hay encuestas que indican que es el color preferido del 75% de los niños antes de la adolescencia. El púrpura representa la magia y el misterio.
- Debido a que es un color muy poco frecuente en la naturaleza, hay quien opina que es un color artificial.

Plomo:

Según el blog Ideas marketing, (2021) los atributos del color plomo son:

- Intelecto
- Conocimiento
- Sabiduría.

- **Logotipo:**

En la figura 70 se visualiza el logotipo del proyecto



Figura 70. Logotipo del proyecto.

Fuente: Elaboración propia.

- **Colores**

En la Tabla 99, se presenta los colores que se utilizarán en el diseño de nuestra marca.

Tabla 99

Colores de la marca Phaway.

- Color: Azul turquesa, código: #5ce1e6	- Color: Gris, código: #a6a6a6
	

Fuente: Elaboración propia.

- **Tipografía**

En la tabla 98, se presenta las características de la tipografía a utilizar.

Tabla 100

Características del Isotipo.

	Tipo de letra: Londrina sketch Tamaño de letra: 72.1
	Tipo de letra: Sifonn outline Tamaño de letra: 35.8
	Tipo de letra: Sifonn outline Tamaño de letra: 48
	Tipo de letra: Sifonn outline Tamaño de letra: 35.8
	Tipo de letra: Sifonn outline Tamaño de letra: 35.8
	Tipo de letra: Sifonn outline Tamaño de letra: 47.8

Fuente: Elaboración propia.

- **Isotipo**

En la figura 99, se presenta el isotipo de Phaway



Figura 71. Isotipo Phaway.

Fuente: Elaboración propia.

- **Detalles del Isotipo**

En la figura 72, se presenta los detalles del isotipo Phaway.

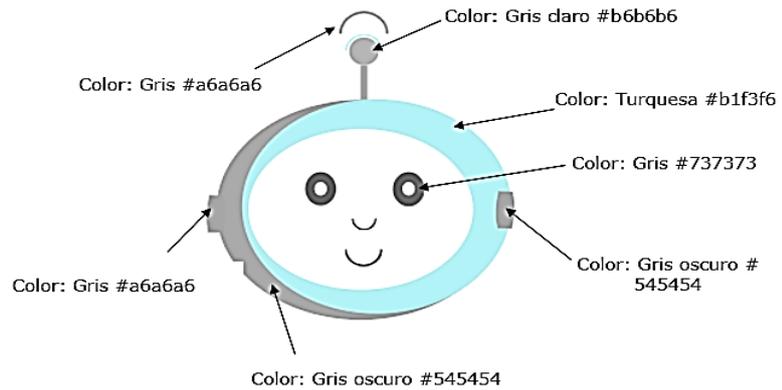


Figura 72. Detalles del Isotipo Phaway.

Fuente: Elaboración propia.

- **Imagotipo**

En la figura 73, se presenta el imagotip

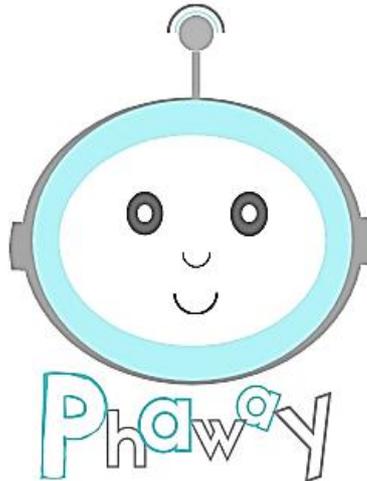


Figura 73. Imagotipo Phaway

Fuente: Elaboración propia.

El logotipo e isotipo propuesto permitirá extender la marca cuando se requiera aplicar diferentes estrategias para el desarrollo de productos cuando la empresa se encuentre en la etapa de crecimiento sin perder el posicionamiento que se logre.

- **Slogan**

“Potencia habilidades para el futuro digital”

Esta afirmación deliberadamente sencilla conformará la columna vertebral de la estrategia de marketing y más que el eslogan que puede ser usada para una campaña de marketing es la que posicionará el servicio como un servicio de calidad que contribuye en la educación infantil con herramientas actuales para el presente siglo.

Deseamos que el servicio se posicione como el mejor servicio educativo virtual alternativo que potencia habilidades para el futuro digital porque como vimos en el análisis anterior; a través de la educación virtual los niños podrán desarrollar sus habilidades y aprender a través de herramientas de su agrado y de su generación es decir en entornos digitales de calidad educativa que genere una vida plena, mejor y más auténtica.

C. Estrategia de precio.

En función a la naturaleza del proyecto y del público objetivo, en el capítulo VI se determinó que la estrategia genérica será la de mejores costos ya que según Thompson, A. A (2012) nos dice que esta estrategia: “Ofrece a los clientes más valor por su dinero al incorporar atributos de producto de buenos a excelente con un costo menor que los rivales”. Así mismo menciona que: “Esta opción es una estrategia híbrida que mezcla elementos de la estrategia de diferenciación y de costos bajos de un modo único”

Según Sánchez (2008), en su libro de “Eficiencia Empresarial” menciona que las empresas pueden fracasar de varias maneras:

- ✓ Los rendimientos son demasiado bajos
- ✓ Se vuelven técnicamente insolventes
- ✓ Se declaran en bancarrota

Y esto nos indica que uno de los fines primordiales de una empresa para mantenerse en el mercado y no salir de éste, es obtener el rendimiento suficiente para cubrir sus pasivos, y de esta manera ser solvente. Así mismo, Kotler & Armstrong (2017) nos dice que “el precio es el único elemento de la mezcla de marketing que produce ingresos, todos los demás elementos representan costos”

- **Precio**

En el libro de “Fundamentos del Marketing” nos dice que el precio es “cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, o la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el bien o servicio”

En éste sentido si enfocamos el trabajo en el valor, en lugar de definir el precio como la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, tomamos la siguiente definición de Kotler (2017), quien afirma que el valor es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el bien o servicio ya que la primera definición estaría enfocada al producto y la otra en el cliente.

- **Valor**

Según la Real Academia Española (2019), el valor es el “Grado de utilidad o aptitud de las cosas para satisfacer las necesidades o proporcionar bienestar o deleite...”, también define como “Cualidad de las cosas, en virtud de la cual se da por poseer cierta suma de dinero o equivalente”.

Valor según la administración estratégica en el libro “Marketing” se afirma que valor para el cliente es “la combinación única de beneficios que reciben los

compradores meta u objetivo, e incluye calidad, precio, comodidad, entrega a tiempo y servicio antes y después de la venta a un precio específico”. Se menciona también que la novedad consiste “en un intento más cuidadoso de entender cómo perciben el valor los clientes de una empresa y luego generarlo y ofrecerlo”. (Kerin & Hartley, 2018)

Es de suma importancia, entender la percepción del valor que tiene nuestro cliente potencial para diseñar una estrategia eficaz de precio. Ya que no sólo ven el precio del producto, sino que esté acorde a lo que reciben a cambio de ese precio. Según Kotler & Armstrong (2017), el consumidor es quien decidirá si el precio de un producto es el correcto o no. Menciona también, que no importa si el precio es alto o bajo en comparación a la competencia, lo que ellos valorarán será si ése producto o servicio es acorde al precio. Las percepciones del consumidor acerca del valor de un producto establecen el límite máximo para su precio.

Según Ferrel & Hartline (2012), las perspectivas del comprador es la clave para la empresa vendedora. Y para el desarrollo de la estrategia de fijación de precios es preciso determinar cuándo cederá el vendedor. Lo que los compradores cederán a cambio de un producto, depende en gran medida del valor que perciban de su producto.

En la figura 74, Kotler & Armstrong (2017) nos muestra los límites mínimos y máximos a la hora de fijar precios



Figura 74. Factores que se toman en cuenta al fijar precios

Fuente: Tomado de Kotler & Armstrong

Principales estrategias de fijación de precios

Según Kotler & Armstrong (2017), son tres las estrategias principales de fijación de precios:

- * Basadas en el valor
- * En los costos
- * En la competencia

En este proyecto tomaremos la estrategia de fijación de precios basada en el valor. En la figura 75, se muestra las etapas de la fijación de precios basadas en el valor.



Figura 75. Fijación de precios basadas en el valor.

Fuente: Tomado de Kotler (2017)

La fijación de precios basada en el valor tiene 2 estrategias:

- a) Fijación de precios por buen valor.
- b) Fijación de precios de valor agregado.

Para el presente proyecto se elegirá la estrategia de buen valor. En ese sentido se define a continuación el proceso de fijación de precios para el presente proyecto:

Proceso de fijación de precios para el jardín inicial virtual:

1. Se evaluó las necesidades del cliente y las percepciones de valor.
2. Se fijó un precio meta que se ajuste a la estrategia de buen valor que significa brindar un buen servicio que satisfaga las necesidades de los padres y niños a un precio que no tiene porqué ser muy alto. lo que justifica el precio propuesto de S/ 500.00 y como precio de introducción S/ 350.00
3. Se determinó los costos a los que se podría incurrir. Por ejemplo, pagar costos más altos de manera intencional para agregar valor.
4. Se diseñó un producto que entregue el valor deseado al precio justo.

Para establecer la estrategia de Precio de este proyecto se considerarán cuatro criterios:

- a) Estrategia Genérica elegida.
Para este proyecto, la estrategia elegida es la Estrategia de Enfoque o Concentración (Porter, 2015) por ser la más pertinente de acuerdo con el público objetivo elegido.
- b) Público objetivo elegido
El público objetivo de este proyecto está conformado por los padres de familia peruanos que tienen hijos entre 3 y 4 años, con estilos de vida sofisticados, progresistas y modernos; y, están dispuestos a involucrarse en la educación de sus hijos.
- c) Precios de las pensiones en el Perú
De acuerdo con ESCALE (2020) el monto promedio de las pensiones de los jardines iniciales particulares en el Perú varía desde S/.100.00 hasta los S/.1000.00. ESCALE (2020) también nos facilita la información sobre el porcentaje de jardines iniciales particulares que tiene un

promedio de pensión mensual dado. Ambos datos se muestran en la Tabla 101.

Tabla 101

Promedio de las pensiones del Perú.

Promedio de Pensión S/.	Porcentaje Jardines Iniciales particulares
100.00	3%
150.00	30%
250.00	25%
350.00	14%
500.00	12%
700.00	7%
900.00	5%
1000.00	4%

Fuente: Tomado de ESCALE (2020)

Estilos de vida en el Perú

De acuerdo con Arellano (2015) las características de los estilos de vida en el Perú se muestran en la Figura 76.



Figura 76. Características de los Estilos de Vida en el Perú

Fuente: Tomado de Arellano (2015)

En la Figura 76, se puede observar que los estilos de vida Sofisticados, Progresistas y Modernas, abarcan todos los

Niveles Socio Económicos en el Perú. De igual modo, los promedios de pensión mostrados en la Tabla 103 abarcan, también, todos los Niveles Socio Económicos en el Perú. A partir de las dos afirmaciones anteriores podemos determinar el precio o pensión mensual para nuestro proyecto. En la Tabla 100, se muestra cómo se determina el precio o pensión mensual del proyecto, la cual es determinada hallando el promedio de pensión ponderado de acuerdo a los valores que se muestran en la Tabla 102.

Tabla 102

Determinación del Precio o Pensión Mensual

Promedio de Pensión S/.	Porcentaje Jardines Iniciales privados	Ponderado S/.
100.00	3%	3.00
150.00	30%	45.00
250.00	25%	62.50
350.00	14%	49.00
500.00	12%	60.00
700.00	7%	49.00
900.00	5%	45.00
1000.00	4%	40.00
Promedio ponderado	100%	353.50

Fuente: Tomado de ESCALE (2020)

Siendo el precio promedio de S/.353.50, consideramos redondear el precio por defecto a S/.350.00, dicho monto será el monto de la pensión mensual que se cobrará, en el primer año y será un precio de introducción al mercado. Este precio es el promedio ponderado de las pensiones de la competencia.

D. Estrategia de promoción y publicidad.

La estrategia a utilizar para la promoción y publicidad del presente proyecto consiste en aplicar tanto la estrategia TTL (ATL + BTL) y OTL. Puesto que el objetivo es posicionarnos y realizar conversiones, para ello es necesario utilizar:

ATL

Radio: La radio (ATL) como medio publicitario de gran alcance durante los meses de setiembre, octubre, diciembre, enero y febrero que nos permita llegar a todos los hogares y posicionarnos como el primer jardín virtual del Perú.

BTL:

Advergaming: Utilizar el advergaming (BTL) mediante una simulación del uso del servicio educativo. Esto se realizará durante los meses de setiembre, octubre, diciembre, enero y febrero

Displays publicitarios: Displays acompañados de volantes publicitarios en Stands de centros comerciales (farmacias) con el slogan y un claro resumen de lo que es el servicio, Patrocinios y/o convenios: Patrocinios con clínicas y/o pediatras, cunas, academias, etc.

Actividades de responsabilidad social: Actividades a través de la organización de campañas benéficas para posicionar a la empresa a favor de ideas de compromiso social con las becas gratuitas por cada 8 niños matriculados.

Merchandising: Confección de polos para niños de 3 y 4 años, gorras, lapiceros, etc.

Banners:

Call Center:

OTL:

Internet: Utilizamos los medios digitales por ser un medio de crecimiento exponencial para llegar directamente a nuestro público objetivo los cuales son: Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube, WhatsApp, Emailing, blogs. Ver figura 77.

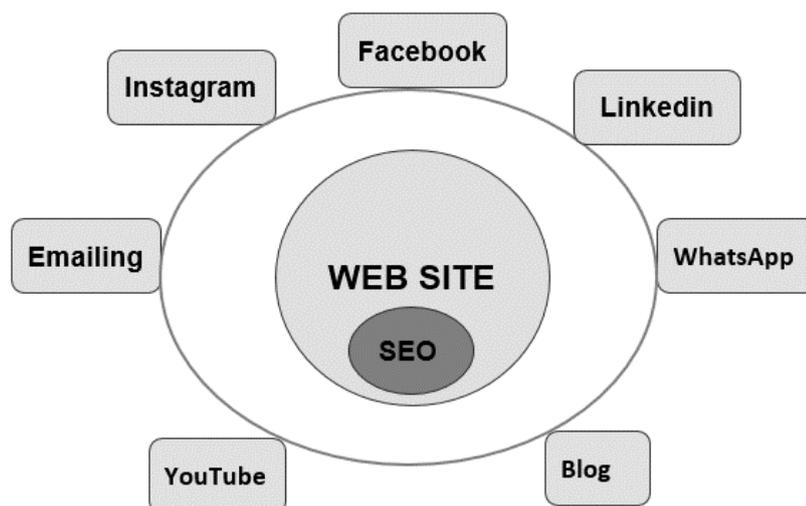


Figura 77. Ecosistema digital.

Fuente: Elaboración propia.

Así mismo se aplicará las estrategias de SEO y SEM para el posicionamiento de la marca, basado en un presupuesto por segmentación por distritos. Como también se contratarán los servicios de Influencers locales.

Lo mencionado anteriormente será complementado con los siguientes recursos: Videos interactivos, Foros y blogs, Entrevistas a especialistas, Webinars informativos, Webinars de apoyo psicopedagógicos, Webinars con recomendaciones en la educación virtual, Webinars exclusivos de apoyo psicopedagógico, Casos de éxitos, Convenios y/o patrocinios, Asesoramiento psicopedagógico personalizado, Apps de atención al cliente, Apps de post venta, plataformas psicopedagógicas, Ferias informativas, Web site y Podcasts de psicopedagogía, Mailing de Catálogo de Productos, Conferencias. y otros complementarios como: Apps lúdicos (house party), Programas de experiencia, Ebooks, Entrevistas y notas de prensa, Convenios con instituciones extranjeras. Ver figura 78 y 79.

Matriz GAP

En el blog de la Agencia de Marketing Online (2021) se menciona que. “El análisis GAP es una herramienta de análisis con la que se puede medir e identificar los puntos débiles que se deben mejorar en las estrategias de marketing de contenidos”. Así mismo menciona que “el análisis GAP es el esquema que indica cuatro variantes, “entretener, inspirar, educar y convencer”. (...) principalmente para encontrar nuevas ideas para vender” (p.21)

Así mismo en el blog de La Agencia de Marketing Online (2021), se menciona sobre la matriz GAP que. “Entre sus funciones más importantes se encuentran encontrar nuevas oportunidades para mejorar los resultados de las campañas, así como determinar que los canales de difusión del contenido sean los más apropiados para el tipo de formato” (p.12)

Según la Agencia de Marketing Online (2021) las funciones más importantes de esta herramienta son las siguientes:

- i. Permite trazar nuevos escenarios para dirigirse mejor a la audiencia.
- ii. Se puede generar un mayor interés y un aumento en la tasa de conversiones.
- iii. Permite analizar y organizar nuevas oportunidades de publicidad de contenidos.
- iv. Mejora la imagen de la marca, ya que se busca una línea editorial más coherente con la empresa.
- v. Se pueden acceder a nichos de mercado mejor segmentados y preparados para la compra.

En la figura 78 se presenta la matriz GAP en el cual se destaca las acciones a implementar, acciones entre lo racional y emocional, para una efectiva gestión del contenido promoviendo

el descubrimiento y decisión del cliente.

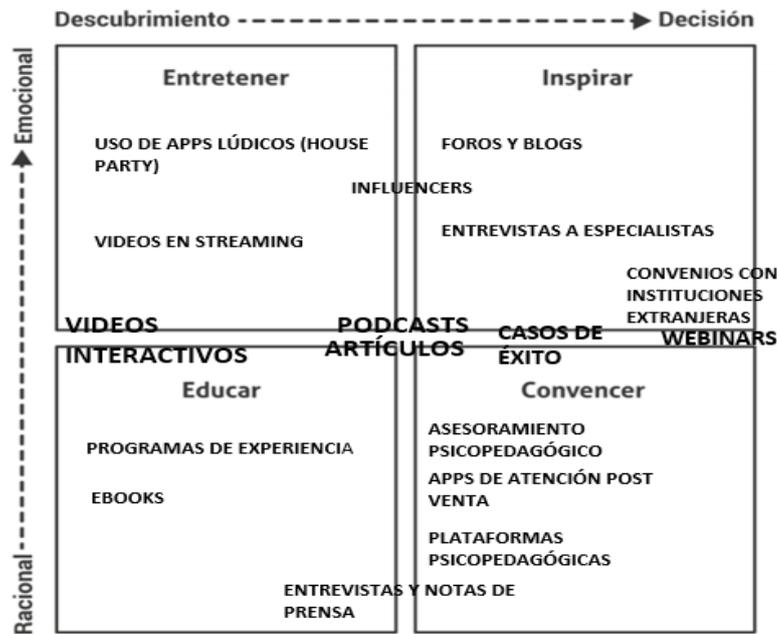


Figura 78. Matriz GAP.

Fuente: Elaboración propia.

Circulo dorado

Sinek (como se citó en Lowpost, 2021) menciona. El círculo dorado es una forma habitual de comunicación en el que primero se dice ¿qué se está haciendo?, luego ¿cómo se hace? Y en tercer lugar ¿por qué se hace? Así mismo, menciona que si observamos la siguiente figura vemos la estructura comunicativa normal de los seres humanos y para ser efectivo e inspirar y llegar a los demás es necesario invertir el orden, es decir si se empieza por el ¿Por qué? Se podrán transmitir las ideas y pensamientos y es más fácil captar a aquellos que compartan la misma forma de pensar, y esto es lo que distingue a las organizaciones inspiradoras de los que no lo son. Lo anterior se muestra en la figura 79 y 80.

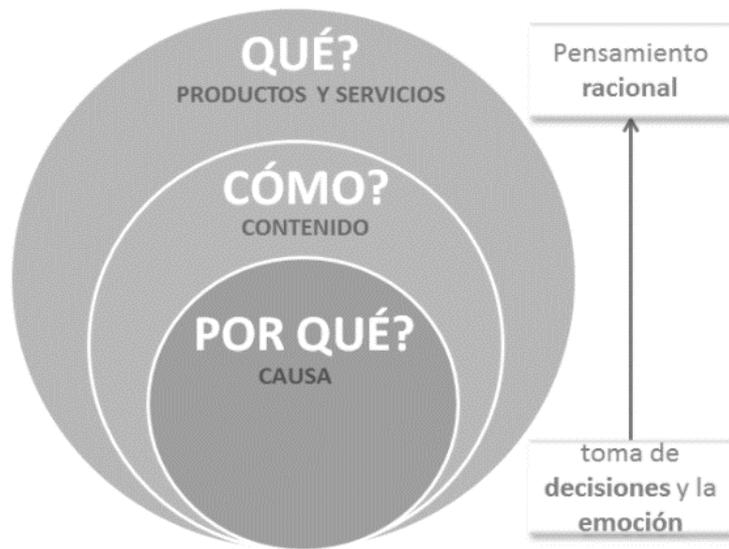


Figura 79. Círculo dorado.

Fuente: Tomado de Sinek (como se citó en Lowpost, 2021)

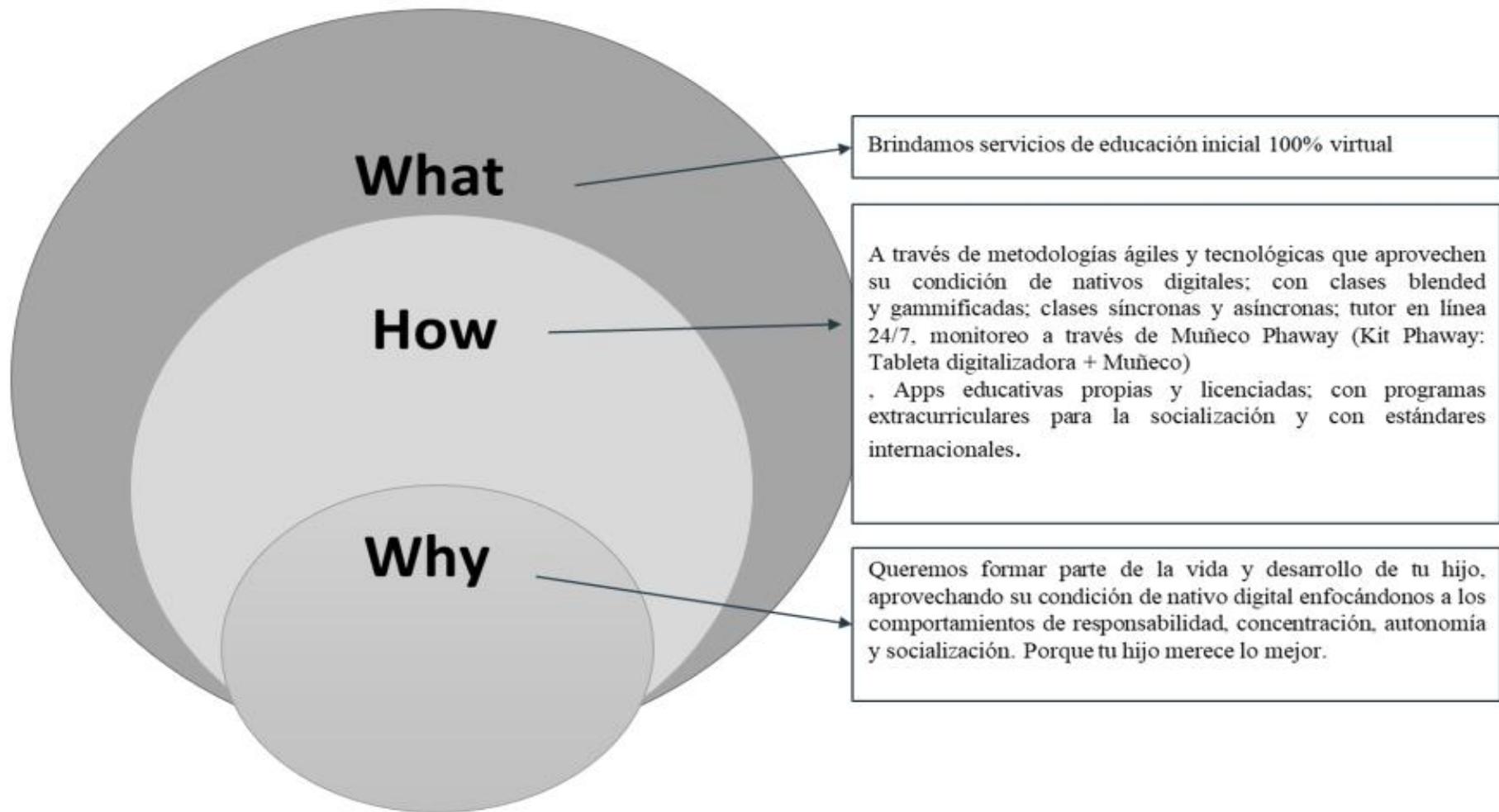


Figura 80. Circulo dorado.
Fuente: Elaboración propia.

Teniendo en cuenta lo mencionado líneas arriba en la siguiente imagen se muestra la propuesta de valor desarrollada de forma adecuada para ser difundida a nuestros clientes meta.

Brand manifiesto

En Phaway creemos en la educación

Una educación diferente

Una educación digital

Una educación de autodescubrimiento

Una educación moderna

Creemos en tus hijos

Creemos en sus capacidades

Enfocados en

Sus fortalezas

Curiosidad

La educación es poder

Como equipo

Desarrollaremos el potencial de tu hijo

Phaway

Educación inicial virtual

7.2. Estrategia de ventas

7.2.1. Embudo de ventas.

Para el desarrollo de la estrategia de ventas se utilizó la herramienta “embudo de ventas” lo cual permitirá un adecuado análisis de las etapas por el que pasa un potencial cliente desde su primer contacto hasta hacer efectiva la compra.

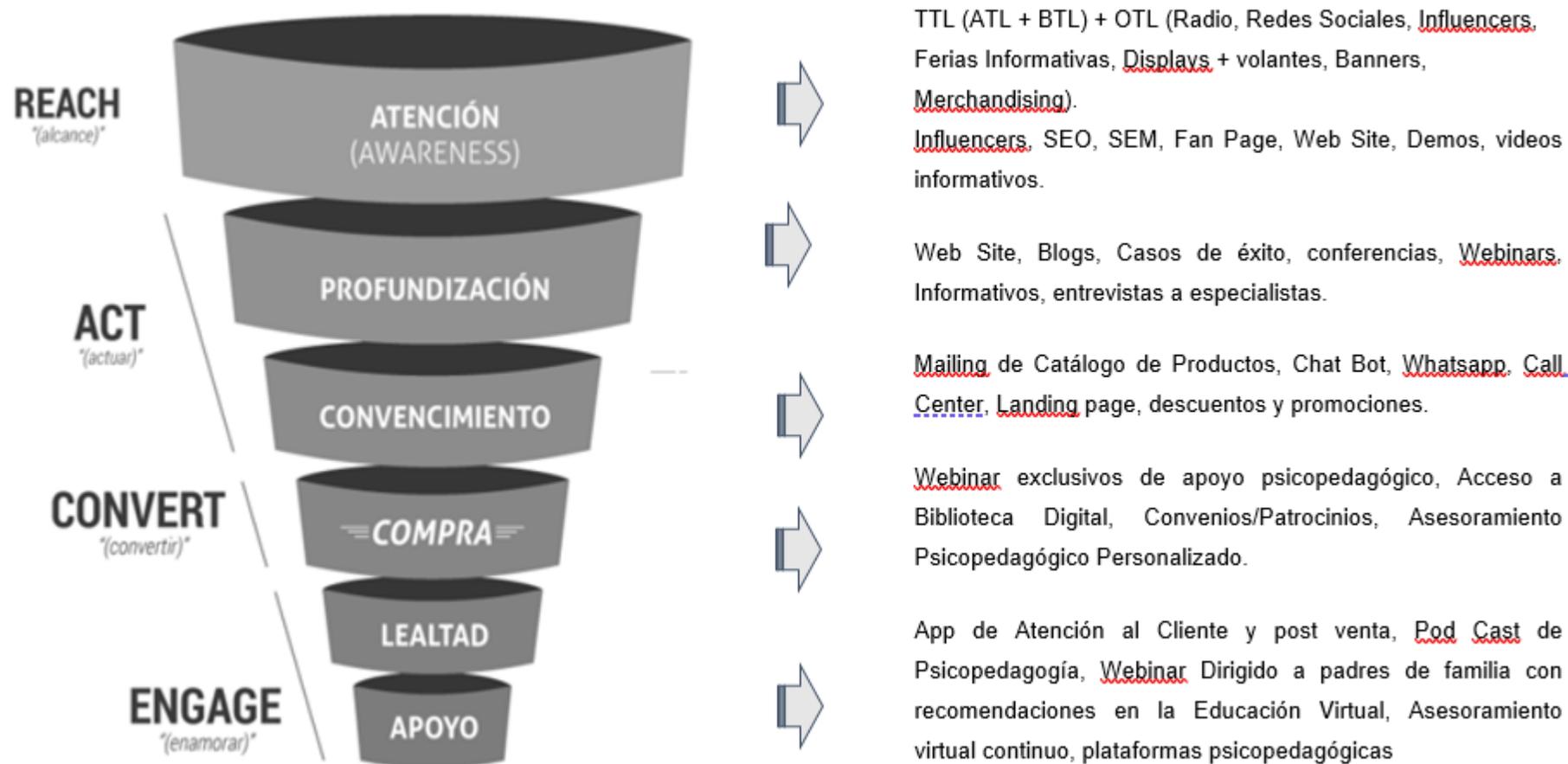


Figura 81. Embudo de ventas 1.

Fuente: Elaboración propia.

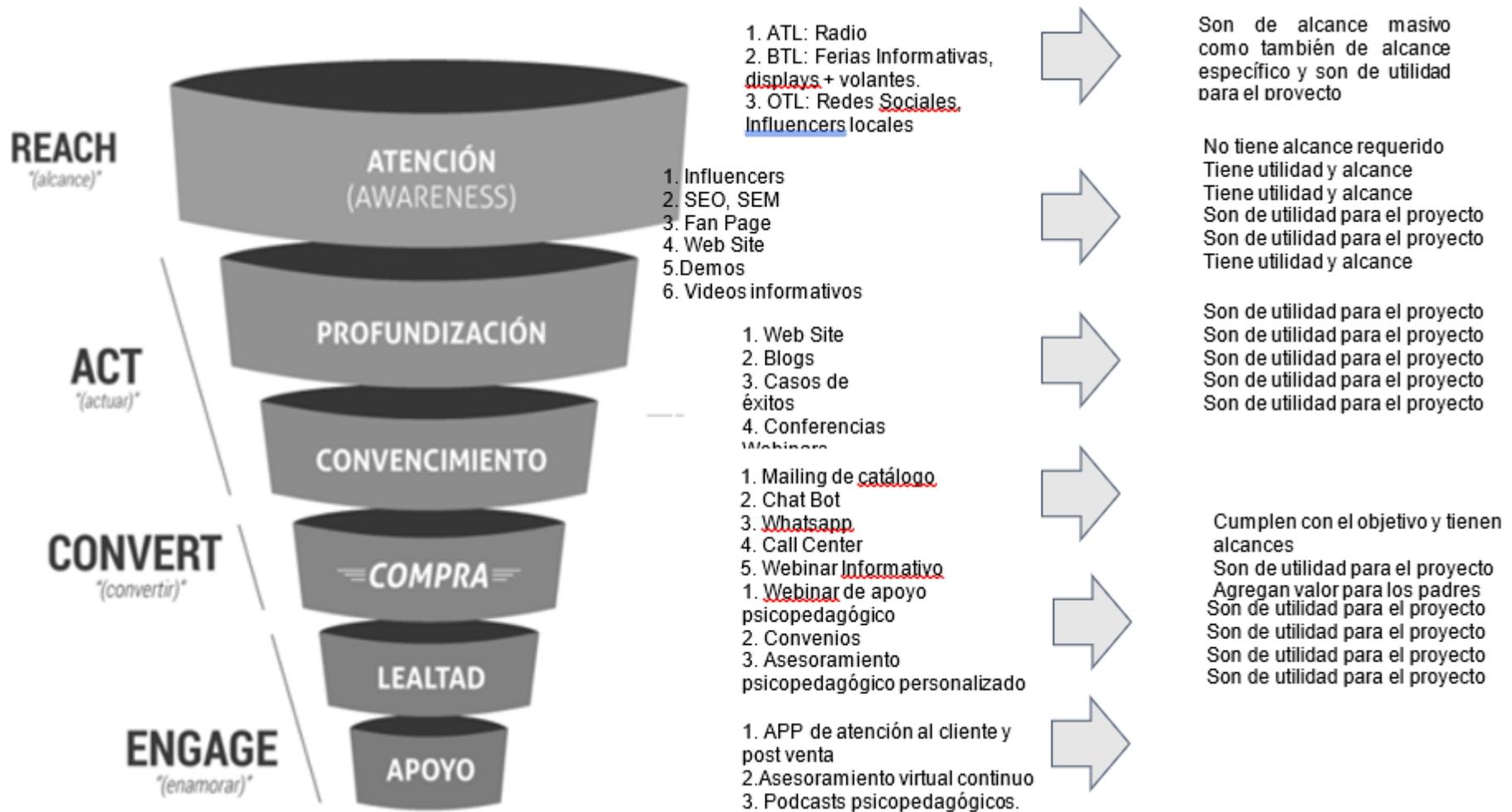


Figura 82. Embudo de ventas 2.
Fuente: Elaboración propia.

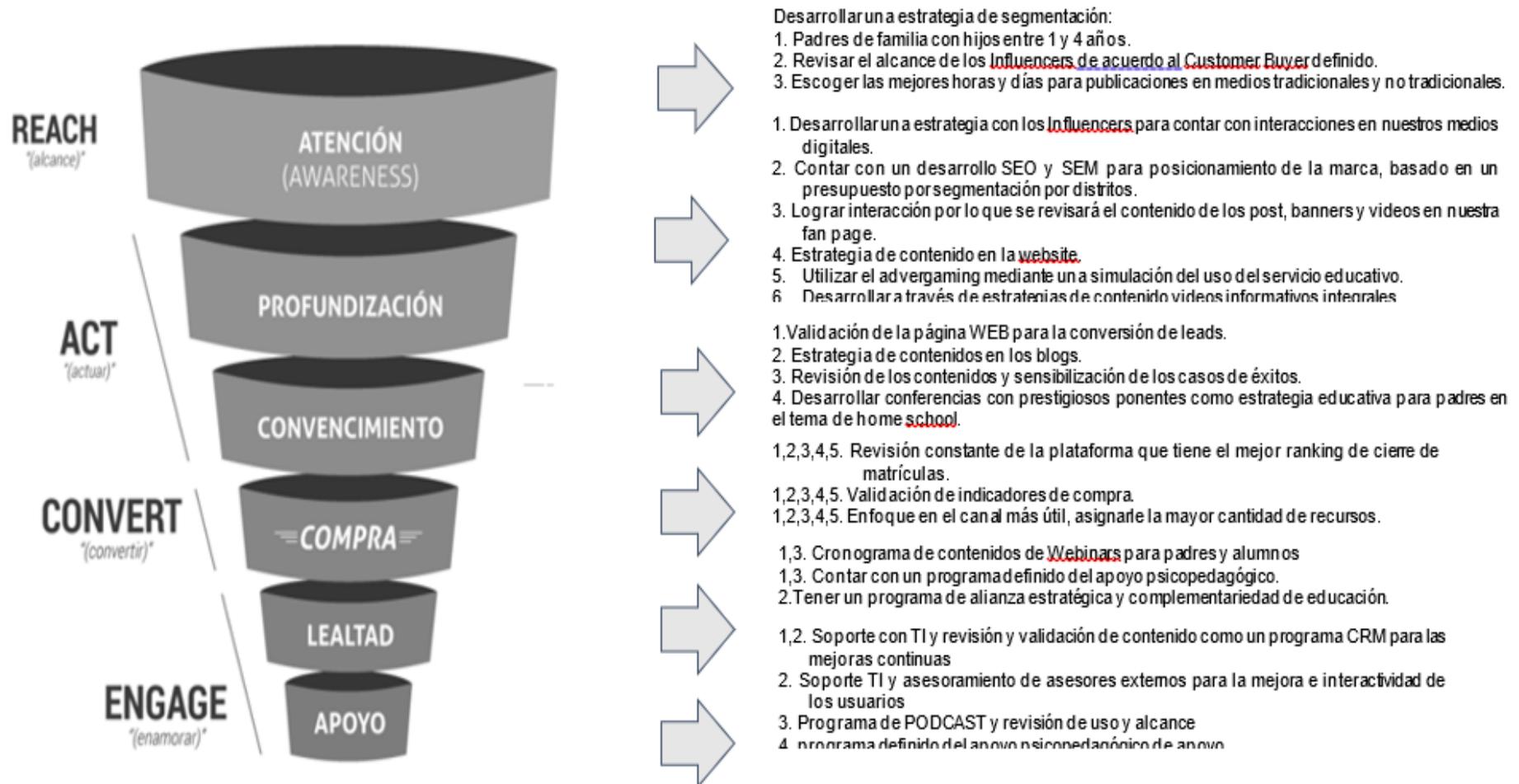


Figura 83. Embudo de ventas 3.

Fuente: Elaboración propia.

7.2.2. Políticas de servicios y garantías.

El servicio que brinda el presente proyecto ofrece garantía de servicio. En caso de reclamo en el servicio ofrecido se verificará y garantizará de cumplir con lo ofrecido. Desplegando un plan de acciones correctivas para evitar más incidentes que puedan originar algún reclamo.

Capítulo VIII

Análisis económico financiero

A continuación, se presentarán las diversas tablas que describen todo el proceso de inversiones, financiamiento y flujos de efectivo.

8.1. Inversiones estimadas

Las inversiones estimadas se dividen en tres: inversiones en activos tangibles, inversiones en activos intangibles e inversiones en capital de trabajo inicial.

8.1.1. Inversión en activo tangible.

La inversión en activos tangibles se muestra en la Tabla 103.

Tabla 103

Inversión en Activos Tangibles.

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Sub total
Laptop	27	1700.00	45900.00
Sillas giratorias	27	400.00	10800.00
Escritorios modulares	27	400.00	10800.00
Total Inversión			67500.00

Fuente: Elaboración propia.

8.1.2. Depreciación de activos tangibles.

En la Tabla 104, se muestra la Depreciación de activos tangibles para los 5 años, incluyéndose el Valor de Salvamento.

Tabla 104

Depreciación de activos tangibles.

Concepto	Tasa	Total Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Laptop	25%	45900.00	11475.00	11475.00	11475.00	11475.00	11475.00
Sillas Giratorias	10%	10800.00	1080.00	1080.00	1080.00	1080.00	1080.00
Escritorios modulares	10%	10800.00	1080.00	1080.00	1080.00	1080.00	1080.00
Total depreciación Annual		67500.00	13635.00	13635.00	13635.00	13635.00	13635.00

Fuente: Elaboración propia.

8.1.3. Inversión en activo intangible.

La inversión en activos intangibles se muestra en la Tabla 105.

Tabla 105

Inversión en activos intangibles.

Concepto	Cantida d	Precio Unitario	Sub total
Desarrollo Web			11500.0 0
Creación de Página Web	1	5000.0 0	5000.00
Creación del Aula Virtual	1	5000.0 0	5000.00
Creación de Redes Sociales	3	500.00	1500.00
Desarrollo de Aplicaciones Móviles			7500.00
Apps de Comunicación	20	75.00	1500
Apps de Matemática	20	75.00	1500
Apps de Personal Social	20	75.00	1500
Apps de Ciencia, ambiente y tecnología	20	75.00	1500
Apps de Psicomotricidad	20	75.00	1500
Contenido digital			3600.00
Paquete de libro digital x 100	20	36.00	720.00
Paquete de libro digital interactivo x 100	20	36.00	720.00
Paquete de Cuentos Digitales x 100	20	36.00	720.00
Paquete de Lienzos para colorear x 100	20	36.00	720.00
Paquete de lienzos para dibujar y crear x 100	20	36.00	720.00
Campaña de intriga			15000.0 0
Elaboración de Videos promocionales	6	500.00	3000.00
Redes Sociales	6	1000.0 0	6000.00
Sorteo de Premios	30	100.00	3000.00
Congreso Internacional de Educación Inicial Virtual	1	3000.0 0	3000.00
Formalización empresarial			1192.00
Búsqueda y Reserva de Nombre	1	20.00	20.00
Inscripción en SUNARP	1	480.00	480.00
Copia Literal	4	10.00	40.00
Vigencia de Poder	1	26.00	26.00
Registro de Marca	1	626.00	626.00
Total inversión intangible			38792.0 0

Fuente: Elaboración propia.

8.1.4. Inversión en capital de trabajo inicial.

La inversión en capital de trabajo inicial se muestra en la Tabla 106.

Tabla 106

Inversión en capital de trabajo inicial.

Conceptos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos de Materia Prima Directa		120888.00	122544.00	124752.00	126960.00	129168.00
Costo de Mano de Obra Directa		650400.00	650400.00	650400.00	650400.00	650400.00
Costos Indirectos de Fabricación		262460.60	262460.60	262460.60	262460.60	262460.60
Gastos Administrativos		198720.00	198720.00	198720.00	198720.00	198720.00
Gastos de Ventas		145450.00	145450.00	145450.00	145450.00	145450.00
Total en Desembolsable Capital de Trabajo 1 mes		1377918.60	1379574.60	1381782.60	1383990.60	1386198.60
Inversión en Capital de Trabajo	-	114826.55	-138.00	-184.00	-184.00	-184.00
Recuperación de Capital de Trabajo						-115516.55

Fuente: Elaboración propia.

8.1.5. Cuadro de inversiones.

En la Tabla 107 se muestra el cuadro de inversiones del proyecto.

Tabla 107

Cuadro de inversiones.

Conceptos	Soles	Porcentaje
Inversión en activo tangible	67500.00	31%
Inversión en activo intangible	38792.00	18%
Inversión en capital de trabajo Inicial	114826.55	52%
Total Inversión	221118.55	100%

Fuente: Elaboración propia.

8.2. Inversión en capital de trabajo

8.2.1. Inversión en materia prima directa.

En la Tabla 108, se presenta la estructura del Kit Phaway, el cual será para cada estudiante matriculado.

Tabla 108*Componentes del Kit Phaway.*

Conceptos	Cantidad	Precio Unitario
Libros	1	100.00
Tabletas digitalizadoras	1	140.00
Robot Phaway	1	100.00
Caja	1	9.00
Instructivo	1	1.00
Total		350.00

Fuente: Elaboración propia.

En función a los componentes del kit Phaway para cada matriculado se puede calcular la inversión de Materia Prima Directa para los 5 años del proyecto. Esto se muestra en la Tabla 109.

Tabla 109*Inversión en materia prima directa.*

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Kit Phaway	120888.00	122544.00	124752.00	126960.00	129168.00
Total	120888.00	122544.00	124752.00	126960.00	129168.00

Fuente: Elaboración propia.

8.2.2. Inversión en mano de obra directa

La Tabla 110 muestra el cálculo de la planilla que se considerará como Mano de Obra Directa.

Tabla 110*Inversión en mano de obra directa.*

Cargos	Cantidad	Sueldo		Gratificaciones	Sueldo Anual + Gratificaciones		Es Salud	CT S	Costo por Empleador
		Mensual	Anual		Anual + Gratificaciones	Anual + Gratificaciones			
Profesoras de 3 años	8	2500.00	240000.00	40000.00	280000.00	25200.00	20000.00	325200.00	
Profesoras de 4 años	8	2500.00	240000.00	40000.00	280000.00	25200.00	20000.00	325200.00	
Total								650400.00	

Fuente: Elaboración propia.

8.2.3. Inversión en costos indirectos de fabricación.

La inversión en Costos indirectos de fabricación se divide en Materia prima indirecta, mano de obra indirecta y suministros. En la Tabla 109

se muestra la Mano de Obra Indirecta.

Tabla 111

Inversión de mano de obra indirecta.

Cargos	Cantidad	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Gratificaciones	Sueldo Anual + Gratificaciones	EsSalud	CTS	Costo por Empleador
Soporte Educativo aula 3 años	1	3000.00	36000.00	6000.00	42000.00	3780.00	3000.00	48780.00
Soporte Educativo aula 4 años	1	3000.00	36000.00	6000.00	42000.00	3780.00	3000.00	48780.00
Soporte tecnológico	1	3000.00	36000.00	6000.00	42000.00	3780.00	3000.00	48780.00
Programadores/Diseñadores	3	2000.00	72000.00	12000.00	84000.00	7560.00	6000.00	97560.00
Total								243900.00

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 112, se muestra la inversión en Mano de Obra Indirecta para los 5 años.

Tabla 112

Inversión en mano de obra indirecta anual.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Monto Anual	243900.00	243900.00	243900.00	243900.00	243900.00
Total	243900.00	243900.00	243900.00	243900.00	243900.00

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 113, se muestra la inversión de suministros para el proyecto.

Tabla 113

Inversión en suministros.

Conceptos	Cantidad	Monto anual	Monto anual
Internet	27	600.00	16200.00
Hosting	2	370.00	740.00
Licencias de APPs	438	3.70	1620.60
Licencia de Método Vovip	438	3.70	1620.60
Licencia de Leo con Green	438	3.70	1620.60
Licencia Granja 123	438	3.70	1620.60
Licencia de Sago Mini Puppi Park	438	3.70	1620.60
Total			18560.60

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 114, se muestra la inversión de Suministros para los 5 años.

Tabla 114

Inversión en suministros anuales.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Suministros Anuales	18560.60	18560.60	18560.60	18560.60	18560.60
Total	18560.60	18560.60	18560.60	18560.60	18560.60

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 115, se muestra la Inversión de Costos Indirectos de Fabricación.

Tabla 115

Inversión en costos indirectos de fabricación.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano de obra Indirecta	243900.0	243900.0	243900.0	243900.0	243900.0
Suministros	0	0	0	0	0
Total	18560.60	18560.60	18560.60	18560.60	18560.60
	262460.6	262460.6	262460.6	262460.6	262460.6
	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia.

8.2.4. Inversión en costo de ventas.

En la Tabla 116, se muestra la Inversión de Costos de Producción o Costo de Ventas para los 5 años del Proyecto.

Tabla 116

Inversión en costo de ventas anuales.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materia Prima Directa	120888.00	122544.00	124752.00	126960.00	129168.00
Mano de Obra Directa	650400.00	650400.00	650400.00	650400.00	650400.00
CIF	262460.60	262460.60	262460.60	262460.60	262460.60
Total	1033748.6	1035404.6	1037612.6	1039820.6	1042028.6
	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia.

8.2.5. Inversión en gastos operativos.

La inversión en gastos operativos se divide en Gastos Administrativos y Gastos de Ventas. En la Tabla 115 se muestran la Planilla del personal administrativo.

Tabla 117

Planilla del personal administrativo.

Cargos	Cantidad	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Gratificaciones	Sueldo Anual + Gratificaciones	Es Salud	CTS	Costo por Empleador	Mensual
CEO	1	3000.00	36000.00	6000.00	42000.00	3780.00	3000.00	48780.00	4065.00
Director de Operaciones	1	3000.00	36000.00	6000.00	42000.00	3780.00	3000.00	48780.00	4065.00
Director Académico	1	3000.00	36000.00	6000.00	42000.00	3780.00	3000.00	48780.00	4065.00
Director Tecnologías	1	3000.00	36000.00	6000.00	42000.00	3780.00	3000.00	48780.00	4065.00
Total								195120.00	16260.00

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 118, se muestran las inversiones en Otros gastos Administrativos que se incurrirán.

Tabla 118

Inversión en otros gastos administrativos.

Concepto	Cantidad	Mensual	Monto anual
Contador	1	150.00	1800.00
Abogado	1	150.00	1800.00
Total		300.00	3600.00

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 119, se muestra la inversión en Personal de Ventas para el proyecto.

Tabla 119

Inversión en personal de ventas.

Cargos	Cantidad	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Gratificaciones	Sueldo Anual + Gratificaciones	Es Salud	CTS	Costo por Empleador
Personal de Televentas 3 años	2	2500.00	60000.00	10000.00	70000.00	6300.00	2500.00	78800.00
Personal de Televentas 4 años	1	2500.00	30000.00	5000.00	35000.00	3150.00	2500.00	40650.00
Total								119450.00

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 120, se muestra la inversión en Otros Gastos de Ventas

Tabla 120

Inversión en otros gastos de ventas.

Concepto	Cantidad	Mensual	Anual
Congreso Internacional Educación virtual	1		2000.00
Webinars de Tecnología Educativa	6	500.00	3000.00
Webinar Psicopedagógicos	6	500.00	3000.00
Publicidad en Redes Sociales	12	500.00	6000.00
Publicidad en radio	6	500	3000.00
Advergaming	6	500	3000.00
Merchandising	1	6000	6000.00
Total			26000.00

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 121, se muestra la inversión en Gastos Operativos del proyecto para los 5 años.

Tabla 121

Inversión en gastos operativos.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos	198720.0	198720.0	198720.0	198720.0	198720.0
Administrativos	0	0	0	0	0
Gastos de Ventas	145450.0	145450.0	145450.0	145450.0	145450.0
	0	0	0	0	0
Total	344170.0	344170.0	344170.0	344170.0	344170.0
	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia.

8.2.6. Cuadro de inversiones.

En la Tabla 122, se muestra las inversiones en las que se incurrirán.

Tabla 122

Cuadro de inversiones.

Conceptos	Soles	Porcentaje
Inversión en Activo Tangible	67500.00	31%
Inversión en Activo Intangible	38792.00	18%
Inversión en Capital de Trabajo Inicial	114826.55	52%
Total Inversión	221118.55	100%

Fuente: Elaboración propia.

8.3. Financiamiento

En la Tabla 123, se muestra las fuentes de financiamiento que tendrá el Proyecto.

Tabla 123

Fuentes de financiamiento.

Concepto	Soles	Porcentaje
Capital Propio	88447.42	40%
Préstamo de Terceros	132671.13	60%
Total Financiamiento	221118.55	100%

Fuente: Elaboración propia.

8.3.1. Tabla de amortización del financiamiento.

En la Tabla 124, se muestra los datos generales del financiamiento que se realizará.

Tabla 124

Datos generales del financiamiento.

Concepto	Datos
Monto del Préstamo	132671.13
Plazo en meses	36
Interés Anual en %	20%
Interés Mensual en %	1.53094705%
Período de gracia en meses	3

Fuente: Elaboración propia.

*Las tasas de interés es de la Caja Huancayo – Crédito Mype

En la Tabla 125, se muestra el Cuadro de Amortización de la deuda del financiamiento de Préstamo por Terceros.

Tabla 125

Cuadro de amortización de deuda.

N°	Saldo Inicial	Amortización	Interés	Cuota	Saldo Final
0					132671
1	132671		2031		134702
2	134702		2062		136764

N°	Saldo Inicial	Amortización	Interés	Cuota	Saldo Final
3	136764		2094		138858
4	138858	3265	2126	5391	135593
5	135593	3315	2076	5391	132277
6	132277	3366	2025	5391	128911
7	128911	3418	1974	5391	125493
8	125493	3470	1921	5391	122023
9	122023	3523	1868	5391	118500
10	118500	3577	1814	5391	114923
11	114923	3632	1759	5391	111291
12	111291	3688	1704	5391	107603
13	107603	3744	1647	5391	103859
14	103859	3801	1590	5391	100058
15	100058	3859	1532	5391	96199
16	96199	3919	1473	5391	92280
17	92280	3979	1413	5391	88301
18	88301	4039	1352	5391	84262
19	84262	4101	1290	5391	80161
20	80161	4164	1227	5391	75997
21	75997	4228	1163	5391	71769
22	71769	4293	1099	5391	67476
23	67476	4358	1033	5391	63118
24	63118	4425	966	5391	58693
25	58693	4493	899	5391	54200
26	54200	4562	830	5391	49638
27	49638	4631	760	5391	45007
28	45007	4702	689	5391	40305
29	40305	4774	617	5391	35530
30	35530	4847	544	5391	30683
31	30683	4922	470	5391	25761
32	25761	4997	394	5391	20765
33	20765	5073	318	5391	15691
34	15691	5151	240	5391	10540
35	10540	5230	161	5391	5310
36	5310	5310	81	5391	0

Fuente: Elaboración propia.

8.4. Estado de resultados

En la Tabla 126, se muestra el Estado de Resultados del Proyecto.

Tabla 126

Estado de resultados.

Ventas	1,683,749.03
Costo de Ventas	<u>1,033,748.60</u>
Utilidad Bruta	650,000.43
Gastos Administrativos	145,450.00
Gastos de Ventas	195,120.00
Depreciación	<u>13,635.00</u>
Utilidad Operativa	295,795.43
Gastos Financieros	<u>23,454.22</u>
Utilidad antes de impuestos	272,341.21
Impuesto a la Renta	<u>81,702.36</u>
Utilidad Neta	<u>190,638.85</u>

Fuente: Elaboración propia.

Capítulo IX

Evaluación económica – financiera

9.1. Flujo de ingresos

A continuación, en la Tabla 127 se proyectan los ingresos mensuales del proyecto para el primer año. En este se visualiza los dos tipos de ingresos que se tendrán: Ingresos mensuales por pensiones el cual será cobrado entre los meses de marzo a diciembre de todos los años. Y el segundo tipo de ingreso es el cobro de matrículas que se realizará una sola vez al año, el cobro se realizará en los meses de febrero de cada año.

Tabla 127

Flujo de ingresos.

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos por Pensiones												
P.Venta			S/350.00									
Cantidad			438.00	438.00	438.00	438.00	438.00	438.00	438.00	438.00	438.00	438.00
Sub total (P1)	S/0.00	S/0.00	S/153,300.00									
Ingresos por Matrícula												
P.Venta		S/350.00										
Cantidad		438.00										
Sub total (P2)	S/0.00	S/153,300.00	S/0.00									
TOTAL	S/0.00	S/153,300.00										

Fuente: Elaboración propia.

9.2. Flujo de egresos

En la Tabla 128, se muestran los egresos mensuales que tendrá el proyecto en su primer año de operación.

Tabla 128

Flujo de egresos.

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Costos Variables	0.00	120888.00	91286.06	91286.06	91286.06	91286.06	91286.06	91286.06	91286.06	91286.06	91286.06	91286.06
Gastos Administrativos	16260.00	16260.00	16260.00	16260.00	16260.00	16260.00	16260.00	16260.00	16260.00	16260.00	16260.00	16260.00
Gastos de Ventas	11620.83	11620.83	11620.83	11620.83	11620.83	11620.83	11620.83	11620.83	11620.83	11620.83	11620.83	11620.83
Otros gastos	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
TOTAL	28180.83	149068.83	119466.89									

Fuente: Elaboración propia.

9.3. Determinación del costo de oportunidad del capital (COK)

Para determinar el Costo de Oportunidad del Capital (COK) para el proyecto se calculará utilizando el método Capital Asset Pricing Model (CAPM), la fórmula que se aplicará es:

$$\text{COK} = \text{Tr} + \text{B} * (\text{Rm} - \text{Tr}) + \text{Rp}$$

Donde:

Para determinar el Beta (B) para el sector industrial se toma del Reporte de Betas por la Facultad de Stern de la New York University (2021), en el cual de acuerdo a la última actualización al 26.01.2021 el Beta para el Sector Servicios Informáticos es 1.12%. Para determinar la prima de mercado (Rm), se utiliza la información de S&P 500 (2021) por el cual el porcentaje es de 3.80%. Para determinar la Tasa libre de riesgo (Tr), se utiliza el valor de 1.87% que es la tasa de bonos del tesoro americano de 30 años según Bloomberg (2021) al 18.01.21. Para determinar el Riesgo país (Rp) se tomará el reporte de JPMorgan (2021) al 20.01.21, por el cual el Riesgo País para el Perú fue de 1.12%.

Teniendo en cuenta los valores expresados en los párrafos anteriores la tasa de COK para el presente proyecto se presenta en la Tabla 129.

Tabla 129

Determinación del COK.

Beta(B)	Prima del Mercado (Rm)	Tasa libre de Riesgo (Tr)	Riesgo País (Rp)	Costo de Oportunidad del Capital (COK)
1.12	3.8%	1.87%	1.12%	5.15%

Fuente: Elaboración propia.

9.4. Evaluación

A continuación, se presenta el Flujo de Caja Financiero en el cual se plasman los ingresos y egresos del Proyecto, este flujo nos permitirá proyectar los flujos para los próximos 5 y a partir de ello se podrá calcular el Valor Actual Neto del proyecto.

Tabla 130*Flujo de caja financiero.*

	2022	2023	2024	2025	2026
Ingresos	1,720,026.0 0	1,754,426.5 2	1,789,515.0 5	1,825,305.3 5	1,861,811.4 6
	-	-	-	-	-
Costo de Ventas	1,044,086.0 9	1,054,526.9 5	1,065,072.2 2	1,075,722.9 4	1,086,480.1 7
Margen Bruto	675,939.91	699,899.57	724,442.83	749,582.41	775,331.29
Gastos de Ventas	-197,071.20	-199,041.91	-201,032.33	-203,042.65	-205,073.08
Gastos Administrativos	-146,904.50	-148,373.55	-149,857.28	-151,355.85	-152,869.41
EBITDA	331,964.21	352,484.12	373,553.22	395,183.91	417,388.80
Depreciación	-13,635.00	-13,635.00	-13,635.00	-13,635.00	-13,635.00
EBIT	318,329.21	338,849.12	359,918.22	381,548.91	403,753.80
Impuestos	-95,498.76	-101,654.73	-107,975.47	-114,464.67	-121,126.14
Depreciación	13,635.00	13,635.00	13,635.00	13,635.00	13,635.00
NOPAT	236,465.45	250,829.38	265,577.76	280,719.23	296,262.66
CAPEX	-67,500.00	-67,500.00	-67,500.00	-67,500.00	-67,500.00
Capital de Trabajo	-138.00	-184.00	-184.00	-184.00	1,155.00
FCF	168,827.45	183,145.38	197,893.76	213,035.23	229,917.66

Fuente: Elaboración propia.

Teniendo en cuenta el Costo de Oportunidad del Capital (COK) el cual es del 5.15% y teniendo los Flujos de Caja Financiero para los próximos años se procede a calcular el Valor Actual Neto (VAN).

Tabla 131*Valor actual neto.*

VAN S/993,196.39

Fuente: Elaboración propia.

9.5. Análisis de Sensibilidad

A continuación, se realiza el análisis de sensibilidad del proyecto, el cual es evaluado en función a las variaciones que se dan en cuatro criterios:

a) Variación de las ventas.

Las variaciones en las ventas se presentan en la Tabla 132.

Tabla 132*Análisis de Sensibilidad – Ventas.*

	VAN
Ventas	S/993,196.39
-4.00%	-S/135,407.69
-2.00%	S/216,763.11
0.00%	S/592,486.54
2.00%	S/993,196.39
4.00%	S/1,420,395.98
6.00%	S/1,875,660.42
8.00%	S/2,360,639.00
10.00%	S/2,877,057.56

Fuente: Elaboración propia.

b) Variación en los costos de ventas.

Las variaciones en el costo de ventas se presentan en la Tabla 133.

Tabla 133*Análisis de Sensibilidad – Costo de Ventas.*

	VAN
Costo de Ventas	S/993,196.39
-2.00%	S/1,340,934.18
-1.00%	S/1,228,739.34
0.00%	S/1,112,863.44
1.00%	S/993,196.39
2.00%	S/869,625.49
3.00%	S/742,035.34
4.00%	S/610,307.82
5.00%	S/474,322.03

Fuente: Elaboración propia.

c) Variación en los gastos de ventas.

Las variaciones en los gastos de ventas se presentan en la Tabla 134.

Tabla 134*Análisis de sensibilidad – gasto de ventas.*

	VAN
Gasto de Ventas	S/993,196.39
0.00%	S/1,015,783.54
1.00%	S/993,196.39
1.50%	S/981,627.85

	VAN
2.00%	S/969,872.39
2.50%	S/957,927.28
3.00%	S/945,789.76
3.50%	S/933,457.00
4.00%	S/920,926.19

Fuente: Elaboración propia.

d) Variación en los gastos administrativos.

Las variaciones en los gastos administrativos se presentan en la Tabla 135.

Tabla 135

Análisis de sensibilidad – gasto administrativo.

	VAN
Gasto Administrativo	S/993,196.39
0.00%	S/1,010,033.73
1.00%	S/993,196.39
2.00%	S/975,809.78
3.00%	S/957,857.65
4.00%	S/939,323.39
5.00%	S/920,189.98
6.00%	S/900,440.03
7.00%	S/880,055.71

Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones

Conclusión General

De acuerdo con los indicadores de evaluación financiera se observa que este proyecto tiene viabilidad financiera, porque presenta un Valor Actual Neto - VAN de S/. 993,196.39, el cual es positivo y mayor a cero.

Conclusiones específicas

- a. El proyecto es viable comercialmente, toda vez que se cuenta con una aceptación del 64% de los padres de familia de niños cuyas edades oscilan entre 3 y 4 años de edad. Por el lado de la viabilidad técnica, ésta es viable porque el proyecto ha logrado validar los prototipos de la propuesta educativa: Robot Phaway, juegos on line propios, plataforma educativa y diarios de clases por cada área educativa.
- b. El proyecto presenta una propuesta educativa que permitirá enamorar al niño hacia el aprendizaje, introducirlos en habilidades básicas de STEM, potenciar habilidades blandas para el futuro digital, fortalecer los lazos familiares y desarrollar valores enfocados en el amor, alegría y respeto
- c. Este proyecto de inversión será implementado con la ayuda de Wichay, que es la Incubadora de empresas de la Universidad Continental.

Recomendaciones

- El lanzamiento de un Jardín Inicial Virtual Alternativo necesita generar una campaña de comunicación muy potente entre los padres de familia. Los padres de familia deben entender que la educación en los primeros años es determinante del futuro de ellos, por lo que ellos deben involucrarse activamente en el proceso de enseñanza – aprendizaje de sus hijos.
- El precio de introducción de S/. 350.00 como pensión mensual podría considerarse como bajo, sin embargo, si se analiza el portal www.escale.gob.pe se puede observar que los precios de las pensiones mensuales en el Perú están en un rango mínimo de S/.100.00 y con un rango máximo de S/.1000. Sin embargo, el 72% de los jardines iniciales privados del Perú tienen como máximo una pensión mensual de S/.350.00. En ese sentido es propicio que el precio de introducción sea S/. 350,00 el cual debe mantenerse los primeros años y posteriormente se incremente.
- La campaña de intriga como parte de la comunicación tiene que destacar principalmente el Robot Phaway, toda vez que rescata los hallazgos de la investigación de mercado realizados en los niños de 3 y 4 años.

Referencias bibliográficas

- ASPEC. (14 de 08 de 2020). Obtenido de <https://aspec.org.pe/>
- Banco interamericano de desarrollo. (2000). *Manual para la formulación y evaluación de proyectos de inversión*. Lima. Bolaños Rodríguez, E. (Enero - Junio de 2012). Muestra y Muestreo. Recuperado el 15 de Junio de 2018, de Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo Escuela Superior de Tizayuca
- Berenguer-Albaladejo, C. (2016). Acerca de la utilidad del aula invertida o flipped classroom.
- Bolaño García, M. (2017). Uso de Herramientas Multimedia Interactivas en educación preescolar. *Didáctica, innovación y Multimedia*, (35), 0004.
- Carhuallanqui, J. (2005). *Formulación y evaluación de proyectos*. Huancayo.
- Cataldi, & Dominighini. (2015). *Desafíos en la Educación Universitaria para el 2030*. Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires .
- Casas, I., Collazos, C., Guerrero, L., Leiva, C., Ochoa, S.; Puente, J. (2010). Addressing computer-supported collaborative learning in the classroom: Experiences in engineering education, en *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 2, 2685–2688.
- Ceplan. (15 de 09 de 2019). Obtenido de <https://www.ceplan.gob.pe/informacion-de-brechas-territoriales/>
- Cypher. (06 de 09 de 2020). Obtenido de www.cyphercoders.com
- Cottone, P., Pieti, L., Schiavinato, V., Soru, D., Martinelli, M., Varotto, D., et al. (2009). Solving” ambiguity in the virtual space: Communication strategies in a collaborative virtual environment, en *Cogn Tech Work*, 11, 151–163.
- De Sotomayor, I. D. Á. (2019). *Popper y el homeschooling: inspiración de una educación alternativa*. *Dilemata*, (29), 7-20.
- Educación, M. d. (2017). *¿Cómo planificar el proceso de enseñanza, aprendizaje y evaluación formativa?* Lima: Impreso en Perú.
- Educación, M. d. (17 de diciembre de 2020). “Orientaciones para el desarrollo del año escolar 2021 en las instituciones educativas y programas educativos de la educación básica”. Lima, Lima, Perú.
- Fun Learning. (06 de 09 de 2020). Obtenido de www.funlearning.com

- Fundación telefónica. (2016). *Prepara tu escuela para la sociedad digital*. Fundación Telefónica. España.
- Flores, H. A., Guerrero, J. J., & Luna, L. G. (2019). Innovación educativa en el aula mediante Design Thinking y Game Thinking. *Hamut' ay*, 6(1), 82-95.
- Franklin Delano Rossvelt. (2021). Obtenido de <https://www.amersol.edu.pe/learning/early-childhood-elementary-school>
- Galán, J. S. (27 de 07 de 2015). *Economipedia.com*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/barreras-de-entrada.html>
- García Guerrero, G. N. (2019). *Uso de la plataforma virtual "READY TO ADVANCE" y calidad educativa en niños y niñas de 3 a 4 años del Preescolar Nueva Semilla en la ciudad de Guayaquil–2018*.
- González, M. E. P., & Robles, A. S. (2019). Producción científica sobre gamificación en educación: Un análisis cuantitativo. *Revista de educación*, (386), 113-136.
- Guerrero, M.; Gay, M.; Robles, H. (2016) ANÁLISIS DEL DESARROLLO DE UN MATERIAL MULTIMEDIA ORIENTADO AL MANEJO HIGIÉNICO DE LOS ALIMENTOS. *Didáctica, Innovación y Multimedia*. Consultado el 1/03/07.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). México D.F., México: MCGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES S.A. DE C.V. Recuperado el 22 de Mayo de 2018
- Homeschooling. (15 de 09 de 2020). Obtenido de <https://redsocia.rededuca.net/homeschooling-que-es>
- Hourcade, J.P. (2007). Interaction Design and Children, en *Foundations and Trends in Human–Computer Interaction*, 1(4), 277–392.
- Innova School. (2021). Obtenido de <https://www.innovaschools.edu.pe/propuesta-educativa/metodologia/inicial/>
- Kegler, E. A. (2013). Impacto de la tecnología en el aprendizaje colaborativo y el rendimiento académico, en *Revista sobre estudios e investigaciones del saber académico*, 5(5), 15-18.
- Kotler, P. (2017). *Marketing*. (16a. ed.) Pearson Education. Página: IFC39. <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=4426&pg=>
- Marketingdirecto. (s.f.). *Marketingdirecto web site*. Obtenido de

<https://www.marketingdirecto.com/diccionario>

Martín Lammers, A. (2018). Aprendizaje basado en el pensamiento en un aula de Primaria.

Ministerio de Educación . (2017). *Curriculo Nacional* . Lima : Impreso en el Perú.

MINEDU. (15 de 09 de 2020). Normas legales. Obtenido de <https://www.gob.pe/minedu#normas-legales>

Morales, D., & Leiva, G. (2015). Jardín Infantil Sunrise: metodología Waldorf.

My Village. (06 de 09 de 2020). Obtenido de www.myvillage.com

Oppenheimer, A. (2018). *¡Sálvese quien pueda!* México.

Out School. (06 de 09 de 2020). Obtenido de www.outschool.com

Paniagua-Esquivel, C., Alfaro, R., & Fornaguera, J. (2016). Aporte docente en el diseño de Ambientes Virtuales Colaborativos para educación preescolar. *Ciencia, docencia y tecnología*, 27(52), 423-440.

Paucar Vásquez, L. V. (2012). El Método Montessori y su incidencia en el aprendizaje de la Geografía en los estudiantes de 7º año de educación básica en el Centro Educativo Despertar SKAS durante el año lectivo 2011-2012.

Pensemios. (27 de 11 de 2020). *5 fuerzas de Porter: ¿qué son y cómo usarlas a partir de ejemplos?* Obtenido de <https://gestion.pensemios.com/5-fuerzas-de-porter-que-son-como-usarlas-ejemplos>

Porter, M. E. (2015). *Estrategia competitiva*. México: Grupo Editorial Patria.

Predea. (08 de 14 de 2020). Obtenido de www.predea.com

Primer. (06 de 09 de 2020). Obtenido de Primer (www.whitprimer.com)

Romero, G. R. (2011). El aprendizaje cooperativo como metodología clave para dar respuesta a la diversidad del alumnado desde un enfoque inclusivo. *Revista Latinoamericana de Educación Inclusiva*, 5.

Rodríguez-Sandoval, E., Vargas-Solano, É. M., & Luna-Cortés, J. (2010). Evaluación de la estrategia " aprendizaje basado en proyectos". *Educación y educadores*, 13(1), 13-25.

Roldán, P. (07 de Enero de 2017). *Bien sustitutivo*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/bien-sustitutivo.html>

Rubia, B.; Guitert, M. (2014). La revolución de la enseñanza. El aprendizaje colaborativo en entornos virtuales (cscl), en *Comunicar* 42. 10 – 14. DOI: <http://dx.doi.org/10.3916/C42-2014-a2>

Swartz, R. J., Reagan, R., Costa, A. L., Beyer, B. K., & Kallick, B. (2014). El aprendizaje basado en el pensamiento (Vol. 4). Ediciones SM España.

Vilchez Silva, R. A. (2019). *Importancia del uso de las herramientas pedagógicas digitales en la educación inicial*.

Referencias de recursos de internet

ABANCA innova. (25 de 09 de 2018). *ABANCA innova*. Obtenido de ¿Qué es el embudo de ventas? Diferencias con el embudo de marketing: <http://abancainnova.com/es/opinion/que-es-el-embudo-de-ventas-diferencias-con-el-embudo-de-marketing/>

Agencia de marketing online . (2021). *Matriz GAP*. Obtenido de <https://www.appyweb.es/diccionario/matriz-gap/>

CEREM. (21 de 12 de 2017). *GAP Análisis*. Obtenido de <https://www.cerem.pe/blog/analiza-tus-brechas-gap-analisis>

Informática Hoy. (25 de 01 de 2021). *INFORMATIVA HOY*. Obtenido de Qué es el análisis Gap y cuáles son las mejores herramientas?: <https://www.informatica-hoy.com.ar/informatica-tecnologia-empresas/Que-es-analisis-Gap-mejores-herramientas.php>

La casa del árbol. (14 de 08 de 2020). Obtenido de www.delarbolsucasa.com

La casa amarilla . (2021). Obtenido de <https://nidolacasaamarilla.com/quienes-somos/>

La casa amarilla . (10 de marzo de 2021). Obtenido de <https://www.nidojardindelaamistad.com/>

La casa del árbol. (10 de marzo de 2021). Obtenido de <https://www.delarbolsucasa.com/talleres>

Madlovers. . (14 de 08 de 2020). Obtenido de www.madlovers.com

Santos, J. (14 de Julio de 2014). *El embudo de ventas en el centro de la estrategia digital* . Obtenido de Empresa actual.com: <https://www.empresaactual.com/el-embudo-de-ventas-en-el-centro-de-la-estrategia-digital/>

Tarazona, W. (18 de 10 de 2018). *Blog de Marketing Digital de Resultados*. Obtenido de Embudo de Ventas: <https://www.rdstation.com/es/blog/embudo->

de-

ventas/#.~:text=El%20embudo%20de%20ventas%20es%20una%20forma%
20de%20medir%20y,facturaci%C3%B3n%20mensual%20de%20tu%20nego
cio.

Anexos

Anexo 1: Encuesta a padres de niños en nivel inicial

La presente encuesta tiene como objetivo evaluar las necesidades que presentan los padres de familia en cuanto a los requerimientos de obtener una educación inicial online de calidad.

Indicaciones

Conteste las preguntas libremente y según sus propias ideas y experiencias.

1. ¿Tiene usted hijos que están bajo su cuidado?

- SI
- NO

2. ¿Entre que edades se encuentran sus hijos?

- 1 año – 2 años
- 2 años – 3 años
- 4 años – 5 años
- 5 años – 6 años

3. ¿Actualmente están matriculados en algún Jardín Infantil?

- SI
- NO

4. ¿Al momento de elegir un jardín para sus hijos, que aspectos tendría en cuenta?

- Confiabilidad
- Ubicación
- Buen trato
- Personal confiable
- Instalaciones
- Calidad de la enseñanza
- Implementación tecnológica

5. ¿Conoce el modelo de educación que utiliza el jardín para el aprendizaje de su hijo actualmente?

- SI
- NO

6. Si usted pudiera elegir la ubicación del Jardín Infantil, ¿Cuál de las siguientes alternativas preferiría?

- Cerca al hogar
- Cerca al Trabajo
- En casa (Online)
- Le es indiferente

7. Si no eligió la modalidad online ¿Por qué no adquiriría el servicio online?

- Baja calidad
- No hay alguien en casa que lo ayude
- Dificultad para el manejo de la plataforma
- Desconfianza

8. ¿Cuenta con alguien que cuide de sus hijos mientras trabaja?

- SI
- NO

9. ¿Se siente satisfecho con la educación que ofrece el Jardín Infantil en el que se encuentra su hijo actualmente?

- SI
- NO

10. Si se brindara un modelo de educación inicial online actualizada y adecuada al siglo XXI en base a modelos internacionales con respaldo del ministerio de educación del Perú que aprovecha todas las herramientas tecnológicas ¿Utilizaría este servicio?

- SI
- NO

11. ¿Le gustaría que se brinde éste servicio?

- SI
- NO

12. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por el servicio?

- Entre S/. 100 y S/. 150
- Entre S/.150 y \$ 200
- Entre \$ 200 y S/. 300
- Entre S/. 300 y S/. 350

13. ¿De los siguientes rangos de manejo de grupos; seleccione el que usted considera más adecuado para la educación personalizada de su hijo?

- Grupos de 1 a 5 niños.
- Grupos de 6 a 10 niños.
- Grupos de 11 a 15 niños.
- Grupos de 16 a 20 niños

Anexo 2: Encuesta a docentes del nivel inicial

La presente encuesta tiene como objetivo evaluar la viabilidad comercial y técnica de brindar educación inicial virtual.

Indicaciones: Conteste las preguntas libremente, según sus propias ideas y experiencias.

1. ¿Cuántos años de experiencia laboral tiene en el Nivel Inicial?
 - a. De 1 a 3 años
 - b. De 4 a 6 años
 - c. De 7 a 9 años
 - d. De 10 a 12 años
 - e. De 13 años a más

2. Su centro laboral actual es:
 - a. Público
 - b. Privado

3. Actualmente es responsable de la enseñanza de niños de:
 - a. 3 años
 - b. 4 años
 - c. 5 años

4. ¿Usó en sus clases algún software, aplicación educativa o programa digital el 2019?
 - a. Si - Ir a la sección 3 (Si respondió "SI")
 - b. No – Ir a la sección 2 (Si la respuesta es "NO")

Sección 2

Si la respuesta es "NO"

7. ¿Cree Usted que la Educación Inicial podría desarrollarse totalmente en la

modalidad virtual?

- a. Si – Ir a la sección 5 (Si respondió “SI”)
- b. No – Ir a la sección 4 (Si respondió “NO”)

¿Por qué?

.....
.....
.....

Sección 3

Si respondió "SI"

5. En el año 2019, cuántas horas semanales de metodologías con herramientas tecnológicas estaban programadas en el Plan de Clase:

- a. De 1 a 2 horas
- b. De 3 a 4 horas
- c. De 5 a 6 horas
- d. De 7 a 8 horas
- e. De 9 a más horas

6. ¿Podría mencionar el nombre del Software, Aplicación educativa o programa digital que usó en sus clases el año 2019?

.....
.....
.....
.....

7. ¿Cree Usted que la Educación Inicial podría desarrollarse totalmente en la modalidad virtual?

.....
.....
.....
.....

- a. Si – Ir a la sección 5 (Si respondió “SI”)

- b. No – Ir a la sección 4 (Si respondió “NO”)

Sección 4

Si respondió "NO"

9. ¿Cuán preparada se siente Usted, si tendría que ofrecer sus servicios en la modalidad virtual?

- a. Muy Preparada
- b. Preparada
- c. Medianamente preparada
- d. Poco preparada
- e. Nada preparada

10. ¿Cuán de acuerdo estaría Usted con la apertura de un Jardín Inicial Virtual?

- a. Muy de acuerdo – Ir a la sección 7
- b. De acuerdo – Ir a la sección 7
- c. En desacuerdo – Ir a la sección 7
- d. Totalmente en desacuerdo – Ir la sección 7

Si responde "SI"

8. Si es “Si”, ¿cuál o cuáles serían las ventajas?

.....
.....
.....

9. ¿Cuán preparada se siente Usted, si tendría que ofrecer sus servicios en la modalidad virtual?

- a. Muy Preparada
- b. Preparada
- c. Medianamente preparada
- d. Poco preparada

e. Nada preparada

10. ¿Cuán de acuerdo estaría Usted con la apertura de un Jardín Inicial Virtual?

- a. Muy de acuerdo – Ir a la sección 7
- b. De acuerdo – Ir a la sección 7
- c. En desacuerdo – Ir a la sección 7
- d. Totalmente en desacuerdo – Ir a la sección 7

Sección 6

Si respondió "NO"

8. Si es "Si", ¿cuál o cuáles serían las ventajas?

.....
.....
.....

9. ¿Cuán preparada se siente Usted, si tendría que ofrecer sus servicios en la modalidad virtual?

- a. Muy Preparada
- b. Preparada
- c. Medianamente preparada
- d. Poco preparada
- e. Nada preparada

10. ¿Cuán de acuerdo estaría Usted con la apertura de un Jardín Inicial Virtual?

- a. Muy de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. En desacuerdo
- d. Totalmente en desacuerdo

¡Gracias por participar!

Anexo 3: Entrevista a profundidad a padres de familia

Fecha:

Hora:

Medio (link del archivo):

Entrevistador (es):

Perfil del usuario:

Nombre del entrevistado:

Segmento:

Edad:

Ocupación: Profesor de educación inicial

Lugar de residencia:

Hola, muchas gracias por tomarte el tiempo de conversar con nosotros.

Como te comentamos, **estamos buscando mejorar la experiencia de los usuarios** de/en la educación inicial de los niños entre 3 a 4 años, creemos que hablar contigo puede ayudarnos muchísimo.

Yo soy Katherine Busso Buleje y estaré conversando contigo todo este rato. Ella (Él) es Jorge Sifuentes y también va a estar con nosotros.

Como lo coordinamos, la entrevista durará 40 minutos.

<p>Preguntas iniciales (rompe hielo):</p> <ol style="list-style-type: none">1. ¿Este tiempo te permitió ver alguna serie en Netflix?2. ¿Aprendiste a jugar Ludo?	<p>Tips: Genera confianza con una charla amena. (max.2 min) Sé amable, sonríe.</p>
<p>Pregunta temática: Conocimiento previo de la teoría de las generaciones</p> <ol style="list-style-type: none">3. ¿Has oído escuchar de la Teoría de las Generaciones?4. ¿Sabes a qué generación pertenece tu hijo? <p>Pregunta temática:</p>	<p>Tips: Puedes iniciar: <i>Cuéntame sobre la última vez que.....</i></p> <p>Si la respuesta es muy genérica, pregunta el</p>

<p>Experiencia sobre las clases virtuales:</p> <p>5. Cuéntame ¿cuál ha sido tu experiencia en las clases virtuales dadas a tu hijo(a) ¿Qué problemas has tenido? ¿Qué experiencias bonitas tuviste?</p> <p>6. ¿Conversaste con la profesora de tu hijo sobre las clases virtuales?</p> <p>7. ¿Esta contenta con las clases que está recibiendo tu hijo(a)?</p> <p>Pregunta temática: Ventajas y desventajas de la virtualidad</p> <p>8. ¿Cómo sientes a tu hijo sobre las nuevas formas de estudiar? ¿Qué le agrada? ¿Qué le desagrada?</p> <p>9. Si la cuarentena continuará hasta diciembre del 2021. ¿Crees que la educación inicial podría darse 100% virtual? ¿Cuáles serían sus ventajas? ¿Cuáles serían sus desventajas?</p> <p>Pregunta temática: Perspectivas sobre la educación inicial</p> <p>10. ¿Qué aspectos de la educación presencial no se pueden cubrir con la educación virtual? ¿Y a la inversa?</p> <p>11. ¿Cómo crees que debería ser la educación presencial para el siglo XXI? ¿Qué capacidades crees debería ofrecer la educación en el siglo XXI?</p>	<p>por qué, cómo, cuándo.</p> <p>Escucha y no juzgues.</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------

Cierre: Agradecer por el tiempo dedicado e indicarles que se les mantendrá informados sobre las futuras actividades del equipo.

Anexo 4: Entrevista a profundidad a niños de inicial

Fecha:

Hora:

Medio (link del archivo):

Entrevistador (es):

Perfil del usuario:

Nombre del entrevistado:

Segmento:

Edad:

Ocupación:

Lugar de residencia:

Hola, muchas gracias por tomarte el tiempo de conversar con nosotros.

Como te comentamos, **estamos buscando mejorar la experiencia de los usuarios** de/en la educación inicial de los niños entre 3 a 4 años, creemos que hablar contigo puede ayudarnos muchísimo.

Yo soy Jorge Sifuentes y estaré conversando contigo todo este rato. Ella (Él) es Katherine Busso y también va a estar con nosotros.

Como lo coordinamos, la entrevista durará 40 minutos.

<p>Preguntas iniciales (rompe hielo):</p> <ol style="list-style-type: none">1. ¿Qué dibujito es el que más te gusta?2. ¿Vas con tu peluche a tus clases?	<p>Tips:</p> <p>Genera confianza con una charla amena. (max.2 min) Sé amable, sonríe.</p>
<p>Pregunta temática: ¿Cómo se siente?</p> <ol style="list-style-type: none">1. ¿Quién es tu amiguito(a) favorito (a)?	<p>de t:</p> <p>Puedes iniciar:</p>

<p>2. ¿Extrañas a tu amiguito(a)?</p> <p>3. ¿Lo(a) has llamado por celular?</p> <p>4. ¿Qué es lo que más extrañas de jardín?</p> <p>5. ¿Quisieras ver a tus amiguitos?</p> <p>6. ¿Quisieras ver a tu profesora?</p> <p>Pregunta temática: Experiencia sobre las clases virtuales</p> <p>7. ¿Qué aprendiste hoy?</p> <p>8. ¿Te gustan las tareas? ¿Porqué?</p> <p>9. ¿Dónde te gustaría hacer tus tareas?</p> <p>Pregunta temática: Conocimientos digitales</p> <p>10. ¿Sabes encontrar/instalar juegos en el celular de tu papá?</p> <p>11. ¿Has conversado/visto a tus amiguitos (as) por la computadora/laptop?</p> <p>12. ¿Sabes hacer videollamadas?</p> <p>13. ¿Sabes usar la computadora?</p> <p>14. ¿Qué te gusta hacer en la computadora?</p> <p>15. ¿Qué te gusta más la computadora, el celular o la Tablet?</p> <p>16. ¿Te gusta ver películas por Youtube?</p> <p>17. ¿Cuál es tu serie favorita en Youtube?</p> <p>18. ¿Te gusta construir cosas?</p>	<p><i>Cuéntame sobre la última vez que.....</i></p> <p>Si la respuesta es muy genérica, pregunta el por qué, cómo, cuándo.</p> <p>cucha y no juzgues.</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Cierre: Agradecer por el tiempo dedicado e indicarles que se les mantendrá informados sobre las futuras actividades del equipo.

Anexo 5: Entrevista a profundidad a profesores de inicial

Fecha:

Hora:

Medio (link del archivo):

Entrevistador (es):

Perfil del usuario:

Nombre del entrevistado:

Segmento:

Edad:

Ocupación: Profesor de educación inicial

Lugar de residencia:

Hola, muchas gracias por tomarte el tiempo de conversar con nosotros.

Como te comentamos, **estamos buscando mejorar la experiencia de los usuarios** de/en la educación inicial de los niños entre 3 a 4 años, creemos que hablar contigo puede ayudarnos muchísimo.

Yo soy Katherine Busso y estaré conversando contigo todo este rato. Ella (Él) es Jorge Sifuentes y también va a estar con nosotros.

Como lo coordinamos, la entrevista durará 40 minutos.

<p>Preguntas iniciales (rompe hielo):</p> <ol style="list-style-type: none">1. ¿Este tiempo te permitió ver alguna serie en Netflix?2. ¿Aprendiste a jugar Ludo?	<p>Tips: Genera confianza con una charla amena. (max.2 min) Sé amable, sonríe.</p>
<p>Pregunta temática: Conocimiento previo de la Teoría de las Generaciones</p> <ol style="list-style-type: none">3. ¿Has oído escuchar de la Teoría de las Generaciones?	<p>Tips: Puedes iniciar: <i>Cuéntame sobre la última vez que.....</i></p>

4. ¿Sabes a qué generación pertenecen los niños de 3 a 5 años?

Pregunta temática:

Experiencia sobre las clases virtuales

5. Cuéntame ¿cuál ha sido tu experiencia como docente, en las clases virtuales dadas a tus alumnos? ¿Qué problemas has tenido? ¿Qué experiencias bonitas tuviste?

6. ¿Qué cambios o mejoras implementarías en tus clases virtuales, de tal manera que te sientas satisfecho con el servicio brindado?

Pregunta temática:

Ventajas y desventajas de la virtualidad

7. ¿Cómo sientes a los estudiantes sobre las nuevas formas de estudiar? ¿Qué les agrada? ¿Qué les desagrada?

8. ¿Qué te comentan los papás sobre las clases virtuales?

9. Siendo la cuarentena algo que no esperábamos, ¿crees que estuviste preparada para realizar las clases de manera virtual?

10. Si la cuarentena continuará hasta diciembre del 2021. ¿Crees que la educación inicial podría darse 100% virtual? ¿Cuáles serían sus ventajas? ¿Cuáles serían sus desventajas?

Pregunta temática:

Perspectivas sobre la educación inicial

11. ¿Qué aspectos de la educación presencial no se pueden cubrir con la educación virtual? ¿Y a la inversa?

12. ¿Cómo crees que debería ser la educación presencial para el siglo XXI? ¿Qué capacidades necesitarías para afrontar exitosamente la educación en el siglo XXI?

Si la respuesta es muy genérica, pregunta el por qué, cómo, cuándo.

Escucha y no juzgues.