

CONTENIDO PROPUESTA - TFG (2024/2025)

1. Definir el Problema o pregunta de investigación / Proyecto de emprendimiento / Problema de consultoría

Problema de investigación: "Identificación de una oportunidad de inversión en el sector de la formación profesional en España para potenciar la competitividad de un actor clave"

En un contexto de creciente demanda y expansión de la Formación Profesional (FP) en España, este trabajo se centra en identificar una posibilidad de inversión estratégica o financiera que permita a un actor clave del sector fortalecer su posicionamiento y competitividad en un mercado en transformación. El objetivo es analizar las tendencias del mercado, las oportunidades regulatorias y las necesidades de las empresas y estudiantes para proponer una inversión que no solo se alinee con las expectativas del comprador seleccionado, sino que también esté alineado con las tendencias actuales del mercado y las necesidades formativas emergentes.

2. Justificar la importancia del problema planteado

El sector de la Formación Profesional (FP) en España ha mostrado un crecimiento notable en los últimos años, impulsado por la necesidad de formar trabajadores altamente cualificados que respondan a las demandas cambiantes del mercado laboral. Sin embargo, pese a este crecimiento, muchos actores en el sector aún enfrentan desafíos para consolidarse y expandirse de manera sostenible y competitiva.

La solución al problema de investigación tiene un impacto positivo directo en la sociedad ya que mejora la calidad y la accesibilidad de este tipo de educación en España. De esta forma las nuevas generaciones se podrán adaptar a una demanda de formación que está cambiando a alta velocidad y de esta manera disminuir las tasas de desempleo juvenil.

3. Establecer los objetivos específicos

En cuanto a los objetivos específicos me gustaría remarcar los siguientes:

- Definir el concepto de Formación Profesional (FP), describiendo las características principales del negocio y analizando la situación actual tanto en España como en Europa, para proporcionar un contexto sólido del sector
- Analizar las tendencias regulatorias y del mercado que influyen en la oferta y la demanda de FP, con el fin de determinar las áreas con mayor crecimiento y rentabilidad
- Identificación de un comprador potencial en el mercado de FP, aplicando criterios específicos que justifiquen dicha selección
- Proponer un plan de inversión que encaje con las tendencias del mercado y se adapte al posible comprador detallando cómo la inversión contribuiría a su expansión y consolidación en el sector
- Identificar los frenos y motivadores para la inversión en el sector, incluyendo aspectos como barreras regulatorias, incentivos gubernamentales, y las motivaciones empresariales y sociales que justifican la inversión en FP
- Evaluar la viabilidad financiera de las oportunidades de inversión a través de herramientas de valoración como el DCF (Discounted Cash Flow) y otros métodos de análisis financiero para proponer la opción más viable y rentable

- Recomendar estrategias específicas para facilitar la ejecución y adaptación del plan de inversión propuesto, asegurando que las medidas estén alineadas con las necesidades del mercado

4. Definir una aproximación a la metodología que se va a utilizar

Análisis de mercado: Se realizará un análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) para evaluar la situación actual del sector de FP y las áreas de oportunidad y riesgo en el mercado. Además, se llevará a cabo un análisis Porter de las cinco fuerzas para entender las dinámicas competitivas y los factores que afectan a la rentabilidad y competitividad del sector.

Entrevistas cualitativas: Se llevarán a cabo entrevistas directas con profesionales y expertos del sector para obtener una visión en profundidad sobre las dinámicas del mercado, las barreras regulatorias y las oportunidades de crecimiento en FP.

Identificación de un comprador potencial: Uso de herramientas de análisis financiero como Capital IQ, PitchBook y SABI, se identificarán y evaluarán posibles compradores en el mercado de FP.

5. Identificar fuentes bibliográficas y de datos básicas

- Bases de datos: INE, Eurostat, Capital IQ, SABI, Pitchbook, Megermarket
- Artículos académicos para poder analizar las tendencias en la educación
- Prensa y revistas especializadas en economía y educación, Entrevistas directas

6. Proponer un título y un índice provisionales para el TFG

Título: "Transformando la Formación Profesional en España: estrategia de inversión para potenciar su competitividad"

Índice provisional:

1. Introducción: Contexto y relevancia del tema, objetivos del trabajo y metodología empleada
2. Definición de la formación profesional: Concepto y características principales, evolución histórica y situación actual en España y Europa
3. Análisis del Mercado de la FP en España: Análisis DAFO del sector, análisis de las cinco fuerzas de Porter para identificar las dinámicas competitivas
4. Identificación de un Comprador Potencial: Criterios de selección, evaluación de actores del mercado, justificación de la elección del comprador
5. Identificación de la Posibilidad de Inversión: Selección de la empresa, Justificación basada en las tendencias del mercado y las necesidades del comprador
6. Propuesta de Inversión: Estrategias para su implementación ,impacto esperado en la competitividad del comprador
7. Frenos y Motivadores para la Inversión en FP: Barreras regulatorias y su impacto
8. Recomendaciones Estratégicas: Estrategias para la ejecución y adaptación del plan de inversión
9. Conclusiones: Resumen de los resultados principales
10. Bibliografía

7. Proponer un cronograma de trabajo para el TFG

He acordado con mi director enviarle una propuesta del punto 1 al 4 de mi índice a finales de 2024.