

PROPUESTA DE INVERSIÓN

TECNI-YA

La súper-app peruana que reúne red social, comercio local, envíos, billetera digital, juntas de ahorro, gestión del comité de aula y ajedrez online — en una sola aplicación.

 Android + PWA

PE Lima, Perú

 Módulos escolares

 Ajedrez online

 Ingresos recurrentes

Documento para un inversionista del sector educativo · Actualizado: 24/10/2026

1. Qué es TECNI-YA (en una frase)

Una **súper-app peruana** que reúne, en una sola aplicación: chat + llamadas y videollamadas, redes sociales (estados, galería, reels y video), comercio local (restaurantes y negocios con delivery), envíos tipo app de reparto, publicidad, billetera/suscripciones, **junta de ahorro grupal**, **gestión de comité de aula** y **ajedrez online**.

En palabras simples: **WhatsApp + PedidosYa + Facebook + una app de juntas + una app escolar + ajedrez online**, todo dentro de una sola app Android ligera, pensada para el mercado popular peruano.

2. Problema que resuelve

Hoy el peruano común (Lima) usa **6 a 8 apps distintas** para lo mismo que TECNI-YA hace en una sola:

Lo que hoy usa	Se reemplaza con TECNI-YA
WhatsApp (chat, estados, llamadas)	 Chat + voz/videollamada + estados
Facebook / Instagram (galería, feed)	 Galería, publicaciones y videos
PedidosYa / Rappi (comidas)	 Comidas +  Negocios +  Express
App de banco / billetera para pagos	 Mi Saldo + moneda virtual (Tekis)
Cuaderno de juntas ("pandereta")	 Módulo Juntas de ahorro grupal
WhatsApp + cuaderno del comité de aula	 Módulo Comité de Aula

Beneficio central: menos apps, menos datos móviles, una sola cuenta, y el comercio/negocio **local** (no multinacionales) cobra y se promociona directo.

3. Qué ofrece HOY (módulos ya construidos en el código)

Red social y comunicación

- **Acceso con celular + contraseña** (contraseña obligatoria, guardada como hash). El **código OTP** por WhatsApp/SMS se usa solo para **crear la cuenta, activar o recuperar la contraseña**. Verificación de usuarios por **niveles** (🔴 Nuevo → 🟢 Común → ★ Verificado → 🏢 Empresa) con sistema de **avales**.
- **Chat 1 a 1** con texto, fotos, **notas de voz**, ubicación y videos.
- **Llamadas de voz** y **videollamadas** en vivo (SDK ZEGOCLOUD).
- **Mi Estado** (visible 24 h, solo contactos), **Mi Galería** (privada/pública) y **Reels** (feed vertical de videos cortos con comentarios).
- Notificaciones **push** (FCM) con sonido y vibración.
- **Dispositivos conectados:** sesiones activas y cierre remoto de una sesión si detectas un acceso que no reconoces.

Entretenimiento y retención

- **Ajedrez Evolution:** ajedrez futurista en tablero **8x8** con piezas y habilidades especiales (Núcleo, Custodio, Destructor, Lúcido, Infiltrado, Ingenuo y Artillero).
- Modos **local** (dos jugadores en un celular), **contra la IA** y **online entre dos cuentas**, con **sala por código**, **reloj**, **chat** y **revancha**.
- Función lista para **enganchar a alumnos y familias** y aumentar la recurrencia sin depender de otra app.

Comercio y servicios (el motor de ingresos)

-  **Comidas / Restaurantes:** catálogo por distrito, carrito, **formas de pago** (Yape, Plin, transferencia, tarjeta, efectivo) con comprobante y confirmación, chat con el restaurante.
-  **Negocios Locales:** cualquier rubro (ropa, ferretería, bodega, farmacia...).
-  **TECNI-YA Express:** servicio de envíos con panel de repartidor (vehículo, brevete, distritos), tracking y calificación; el envío se crea **automático** al marcar el pedido "Listo".
-  **Búsqueda instantánea** (motor Algolia) en toda la lista pública.
-  **Destacados:** posiciones pagadas arriba de la lista.
-  **Publicidad** propia: imágenes **y video**, por distrito, en la pantalla principal, Comidas, Negocios, Envíos y Proyectos.

Dinero y monetización dentro de la app

- **Mi Saldo:** billetera virtual con historial de movimientos y pagos internos.
- **Suscripciones** para negocios y restaurantes (activación + mensualidad).
- **Tekis** (moneda virtual, en diseño): packs, transferencias y pago en comercios con **comisión del 10%** para la plataforma.

Educación (clave para un inversionista de colegio)

-  **Comité de Aula** — 100% implementado: digitaliza la **directiva de padres** (presidente, secretario, tesorero, vocal y tutor/a), los alumnos numerados, las **colectas**, la confirmación de pagos con evidencia, la **caja común** con saldo corrido, los **morosos consolidados**, subgrupos con encargada, avisos del aula y chats (aula, comité y subgrupo). *Reemplaza WhatsApp + cuaderno + Excel*, que es exactamente lo que hoy ocurre en los colegios del Perú.
-  **Juntas** (ahorro grupal tipo "pandereta"): turnos, sorteo, ajustes con la junta ya sorteada, control de deuda y pagos. Módulo **completo y en producción**.

Herramientas técnicas (nicho de construcción)

Optimizador de cortes, calculadora de materiales, gestión de obras, catálogo de puertas (serie 60 / serie 8000) y dashboard de proyectos. *(En desarrollo.)*

4. Cómo gana dinero (modelo de negocio)

TECNI-YA no depende de una sola fuente: es un **modelo de varias capas**.

#	Fuente de ingreso	Números reales en el código
1	Activación de negocio/restaurante (pago único)	S/ 60
2	Mensualidad de negocio/restaurante (visibilidad)	S/ 5.90 / mes desde el 2.º mes
3	Pago por adelantado (1 a 12 meses)	Igual tarifa mensual
4	Publicidad (imágenes y video, por distrito)	Administrado por el equipo
5	 Destacados (posiciones fijas de la lista)	Administrado por el equipo
6	Moneda virtual "Tekis"	Margen en packs + 10% por gasto en comercio + 5% en retiros
7	TECNI-YA Express (envíos)	Servicio de reparto

Lógica clave: cada negocio que se activa paga **S/ 60 + S/ 5.90/mes desde el segundo mes**. Con solo **1,000 negocios activos** eso son **~S/ 5,900/mes recurrentes** en régimen (sin contar publicidad, destacados, comisión de Tekis ni envíos).
[Estimación, no dato de código.]

5. Por qué es un buen negocio para un DUEÑO DE COLEGIO

Este perfil de inversionista no es casual: encaja en tres frentes a la vez.

🏠 A. Adopción escolar natural (su propio colegio es el primer cliente)

- El **Comité de Aula** ya está construido: cada aula (20–50 alumnos) organiza colectas, caja y morosos **sin WhatsApp ni cuaderno**. Son **decenas de aulas = decenas de grupos de usuarios** activos desde el día 1, sin costo de adquisición.
- La **tutor/a** publica avisos con evidencia y las familias marcan "✅ Enterado". Es un dolor real y universal en colegios peruanos.
- **Juntas**: la comunidad escolar (padres, exalumnos, docentes) es un semillero natural para este módulo.
- 🧑 **Ajedrez Evolution online** da un motivo de uso recurrente a alumnos y familias (sala privada por código, reloj, chat y revancha), sin instalar otra app.

💰 B. La comunidad escolar ES un mercado

- **Padres = usuarios** (chat, estados, galería, reels, pagos).
- **Negocios alrededor del colegio** (librería, uniformes, fotocopiadora, kiosco, restaurantes del entorno) = **clientes que pagan S/ 60 + S/ 5.90/mes desde el segundo mes**.
- Compras grupales del aula y delivery = ingresos por Tekis y envíos.

💛 C. Capital + red + confianza

- Un dueño de colegio aporta **capital, su red de contactos** (otros colegios, APAFA, directores) y **credibilidad** para vender la app a otras instituciones, acelerando la expansión sin gastar en publicidad masiva.

6. Estado real del proyecto (honesto)

✅ Lo bueno — ya funciona

- App **Android** (APK público desde **tecni-ya.com**; AAB listo) + **Web/PWA** (iOS vía "Añadir a inicio"). La ficha de **Google Play** está **en prueba cerrada**, todavía no abierta al público general.
- Más de **18,000 líneas** de app web + más de **8,000 líneas** de backend (**Cloud Functions**) + **shell nativo Android en Java** (WebView + puente AndroidBridge) + reglas de seguridad Firestore/Storage.
- Módulos **Juntas**, **Comité de Aula** y **Ajedrez online** ya **desplegados en producción**.
- Infraestructura en marcha: **Algolia** activo, **contraseñas con hash**, **OTP** para recuperación, **límite de intentos**, **cierre remoto de sesiones** y acciones sensibles validadas en **Cloud Functions**.

⚠️ Lo que hay que ser claro (etapa)

- Está en **beta cerrada**; hoy hay **pocos usuarios reales** (grupo inicial y cuentas de prueba). El producto existe y funciona, **pero la tracción masiva empieza ahora**. Por eso es el momento ideal para entrar como inversionista.
- Algunas secciones (Proyectos/construcción, Tekis y pagos con tarjeta/Play Billing) aún están **en desarrollo**. **Ajedrez Evolution ya está disponible**.

7. Potencial de mercado (por qué escala)

6–8 → 1

apps reemplazadas

S/ 5.90

recurrente por negocio/mes
(desde el 2.º mes)

×10

familias por cada aula

Mercado enorme y desatendido: Lima y Perú, usuarios mayoritariamente **Android de gama baja/media**, a quienes las apps pesadas no sirven. TECNI-YA está hecha para ese público.

Efecto red por aulas y comunidades: cada aula/colegio que entra arrastra a decenas de familias y a los negocios de su entorno → crecimiento por cluster.

Ingresos recurrentes: las mensualidades (**S/ 5.90 desde el 2.º mes**) más la publicidad generan ingresos **todos los meses**, no ventas únicas.

Ventaja competitiva: pocas apps cubren comercio local + juntas + comité de aula + red social + reels + ajedrez online en un mismo producto peruano y ligero.

Multiplicador escolar: un colegio validado se replica a los colegios de la red del inversionista (venta B2B2C simple).

8. Qué se le propone al inversionista (el "ask")

- **Rol de socio estratégico:** inversionista + puerta de entrada al sector educativo (su colegio = cliente piloto y caso de éxito).
- **Capital** para escalar usuarios, comercializar la app y mejoras (feed de videos, transcodificación, pagos con tarjeta/Culqi, Play Billing) y **salir de la prueba cerrada de Google Play** hacia producción pública.
- **Retorno:** participación en las capas de ingreso (suscripciones, publicidad, destacados, comisión de Tekis, envíos), con costo marginal bajo (infra serverless en Firebase).

9. Guion corto para la reunión (30 segundos)

"TECNI-YA es una app peruana que reemplaza 6-8 apps en una: chat, llamadas, comercio local con delivery, envíos, publicidad, billetera, ajedrez online y —especialmente para su caso— juntas de ahorro y el comité de aula del colegio, que hoy se manejan por WhatsApp y cuaderno. El producto ya está construido y funcionando; lo que falta es tracción. Además de capital, usted aporta algo que vale más: su colegio como cliente piloto y su red de contactos para replicarlo a otros colegios. Cada negocio afiliado paga S/ 60 + S/ 5.90/mes desde el segundo mes, y cada colegio trae decenas de familias y a los negocios de su entorno. Es el momento ideal para entrar."

Resumen elaborado a partir del código y la documentación real del proyecto (RESUMEN_APP_PARA_OPINION.md, GUIA_USUARIO_PUBLICO.md, COMITE_AULA_CONTEXTO.md, JUNTAS_CONTEXTO.md, DELIVERY_CONTEXTO.md, ADMIN_PUBLICIDAD_CONTEXTO.md, SUSCRIPCIONES_NEGOCIOS_RESTAURANTES_CONTEXTO.md, TEKIS_MONEDAS_CONTEXTO.md, AJEDREZ_EVOLUTION_CONTEXTO.md, AVANCE_2026-09-03_Y_PENDIENTES.md, landing-staging/index.html). Actualizado al 24/10/2026. Los puntos marcados como "[Estimación]" no salen del código y son proyecciones de negocio.