



**Plan de negocio para la implementación de una tienda virtual de venta de
gadgets tecnológicos basada en Arequipa**

Trabajo de investigación presentado en satisfacción parcial de los
requerimientos para obtener el grado de magíster en Administración por:

Rodrigo Javier Cuadros Prado

Ferlín Alexander Maslucán Aguilar

Jesús Santos Medina Jiménez

Jonathan Henry Pareja Mendoza

Programa de Maestría en Administración a Tiempo Parcial Arequipa 17

Arequipa, 03 de mayo de 2022

RESUMEN EJECUTIVO

Grado: Maestro en Administración

Título de la tesis: “Plan de negocio para la implementación de una tienda virtual de venta de *gadgets* tecnológicos basada en Arequipa”

Autor(es): Rodrigo Javier Cuadros Prado
Ferlín Alexander Maslucán Aguilar
Jesús Santos Medina Jiménez
Jonathan Henry Pareja Mendoza

Resumen:

Hoy en día, y a consecuencia de la pandemia del COVID-19, las empresas a nivel global y nacional han tenido la necesidad de cambiar su forma de ver los negocios, para de esta manera seguir operando y subsistir en el mercado. Dos de los grandes cambios a los que se ha enfrentado el mundo es el trabajo remoto y los negocios vía *online*, que nos han colocado en una nueva era basada en Internet y los servicios en la nube.

Es así que, durante el escenario actual de la pandemia, el comercio electrónico creció hasta un 400%, según indica la Cámara Peruana de Comercio Electrónico, lo que hace evidente el significativo y gran avance del comercio electrónico en el Perú, y específicamente en la ciudad de Arequipa, lo que la ha llevado a posicionarse de manera importante como una de las modalidades de compra más usadas durante la época de pandemia.

Dado este escenario, que vino para quedarse en nuestro día a día, es que se identificó el gran crecimiento de las ventas de *gadgets* tecnológicos enfocados a facilitar el trabajo remoto y negocios vía *online*, que, como vimos, es el giro que mundialmente se estableció como el nuevo estándar de trabajo.

El presente plan de negocio tiene como objetivo implementar una tienda virtual de venta de *gadgets* tecnológicos basada en la ciudad de Arequipa. Dicha tienda se dirige a los sectores socioeconómicos A, B y C de los distritos de Arequipa (Cercado), Cerro Colorado, Yanahuara, Cayma, Sachaca y José Luis Bustamante y Rivero, principalmente. Asimismo, nos estamos orientando a una segmentación de consumidores entre los 25 y 44 años, pertenecientes a la generación *millennial*, debido a que en el presente plan de negocios ellos son el segmento de clientes objetivo. Sus características generacionales encajan con el logro de su bienestar mediante el uso de dispositivos tecnológicos, ya están familiarizados con el uso de la tecnología, y tienen familiaridad con las compras vía *e-commerce*.

El nombre escogido para el plan de negocio será MetaGadget. La palabra *meta* significa “Most Efficient Tactic Available”, es decir, “táctica más eficiente posible”, que hace referencia al proceso de adquisición de los *gadgets* tecnológicos (dispositivos generalmente pequeños, que cumplen una función específica, son prácticos y a la vez novedosos). Por lo tanto, la palabra *meta* engloba nuestra idea del negocio y representa lo que queremos transmitir a nuestros clientes.

Finalmente, para analizar la viabilidad económica de MetaGadget se tomó la decisión de realizar la evaluación de los flujos generados por el negocio a través del análisis del valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR). De igual forma, se realiza el análisis de punto de equilibrio, de sensibilidad y escenarios. De acuerdo con los indicadores económicos, podemos indicar que el plan de negocios es viable, al obtener un VAN positivo de US\$ 249,112 y una TIR de 40%, que es superior al costo de capital del accionista, que es de 28.3%, lo que supera en 11.7 % a dicho costo esperado y genera valor para los inversionistas, siendo éste un requisito de los accionistas para el presente plan de negocios.

Resumen elaborado por los autores.