



**Plan de negocios para la comercialización de insumos para  
tapicería en la ciudad de Lima Metropolitana**

**Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos  
para obtener el grado de Maestro en Administración por:**

Diego Alarcón Figueroa \_\_\_\_\_

Mayra Alejandra Martínez de Pinillos Villacorta \_\_\_\_\_

**Programa Maestría en Administración a Tiempo Completo 54**

**Lima, 23 de Agosto de 2018**

## RESUMEN EJECUTIVO

De acuerdo a las estadísticas del Instituto Nacional de Estadística (INEI), el sector manufacturero relacionado directamente con la industria tapicera de muebles se ha acelerado en un 5.4% los últimos meses del presente año 2018, del mes de abril al mes de julio, ocasionando a su vez un incremento en la población ocupada en la mencionada industria,

La tesis presente busca presentar una respuesta mediante un plan de negocio a la necesidad actual por satisfacer el incremento de la demanda de la industria. Dirigido a los maestros tapiceros y unidades de negocio relacionadas con la industria; consistiendo en importar y comercializar telas e insumos para la tapicería, con una propuesta y estrategia distinta al que hoy en día se vive en el clúster más grande de Villa el Salvador, pues frente a la gran demanda por productos textiles para tapizar muebles, los negocios mantienen una única estrategia, que es la de “precios bajos”

En tal sentido el objetivo general de la tesis es: proponer un plan de negocio que permita importar y comercializar telas e insumos para la tapicería de muebles en la ciudad de Lima Metropolitana, y así hacer frente a la demanda existente con el propósito de tener éxito en el mercado.

Para esta tesis los objetivos específicos son:

- Realizar un análisis del macro entorno del sector.
- Realizar un diagnóstico integral sobre el funcionamiento actual de los mercados de tapicería e insumos en Lima Metropolitana.
- Investigar el mercado de insumos para tapicería.
- Diseñar el servicio de comercialización para el plan de negocios propuesto.
- Establecer estrategias para el negocio y desarrollar los planes de marketing, ventas, operaciones, finanzas, recursos humanos y administración.
- Evaluar la viabilidad económica y financiera del plan de negocios.

La calle Solidaridad ubicada en el Parque Industrial del distrito de Villa el Salvador, lugar donde se desarrolló la investigación de mercado y se propone establecer el negocio para la presente tesis, alberga actualmente a no más de 20 distribuidoras de telas para tapicería. Y en donde se ha podido determinar mediante un análisis de investigación, de que existen otros factores que motivan a los clientes de estos negocios a comprar con mayor frecuencia, tales como “la variedad en los productos”, siendo la opinión de 35% de las personas encuestadas.

Para poder determinar la significancia de los resultados de la investigación se tomó gran cantidad de fuentes fidedignas, tales como: Entrevistas a los dueños y encargados de las empresas más representativas del rubro, información crediticia e importaciones de los negocios (Sentinel y Veritrade) e información de primer nivel mediante una base de datos facilitada por la Sub Gerencia de Promoción y Desarrollo de la Municipalidad de Villa el Salvador.

En las entrevistas realizadas, según Jhovanni Nieves, ejecutivo de cuentas de SAN JORGE MODA SAC, una de las más grandes empresas importadoras de telas y tapices del País, el 60% de ventas de las ventas de su empresa es adquirida por las empresas distribuidoras del clúster de telas ubicado en la Calle Solidaridad de Villa el Salvador.

El modelo de negocio para la tesis propuesta es business to business “B2B” ya que el cliente objetivo son los maestros tapiceros, dueños de tiendas de muebles y personas independientes relacionadas con la industria. Para el cumplimiento de la estrategia se plantea establecer un plan de marketing donde nos veamos representados como negocio, mediante nuestra variedad en productos y una buena asesoría en el proceso de ventas. Para ello se realiza contar con una herramienta visual y palpable para los clientes y potenciales clientes, que son los catálogos personalizados con propias telas e insumos.

La inversión inicial para la puesta del negocio en marcha es de S/35,950.00 y un capital de trabajo de S/167,021.68. Obteniendo rentabilidades desde el primer año del negocio puesto en marcha.

El éxito del plan de negocios se ha determinado por 3 condiciones desde el punto de vista del grupo que ha realizado la investigación:

1. Expertise y conocimiento del mercado por parte de los tesisistas.
2. La ubicación del negocio está dentro del cluster que concentra el 60% de ventas de telas e insumos de tapicería a nivel nacional.
3. Los resultados de la investigación y su metodología son bastante significantes y confiable respecto a sus fuentes. (4 meses de trabajo de campo sustentado)

Una vez recogida y analizada toda la información se concluye que:

Sí, es factible y rentable desarrollar e implementar el presente plan de negocios sobre importar y comercializar telas e insumos para tapicería de muebles en Lima Metropolitana.