



**Plan de negocio para el desarrollo de un Marketplace B2B para la
comercialización de dispositivos médicos y productos farmacéuticos veterinarios
en Lima Metropolitana**

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

Diego Fernando Gamarra Rojas



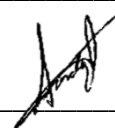
Erick Hartmann Bustamante



Carolina Betzabe Rodriguez Venancio



Juan Carlos Sanchez Malpartida



Programa Maestría en Administración a Tiempo Parcial 73

Lima, 16 de setiembre de 2024

RESUMEN EJECUTIVO

El mercado veterinario en Perú está en pleno auge, impulsado por una tendencia creciente en la tenencia de mascotas y una demanda cada vez mayor por servicios y productos veterinarios de alta calidad. Con más de 5,000 clínicas veterinarias en Lima Metropolitana y un mercado que alcanzó los 1,801 millones de soles en 2023 (Euromonitor International, 2023), surge una oportunidad única para revolucionar la industria a través de la digitalización y la innovación.

El objetivo principal de esta tesis es desarrollar un plan de negocios que demuestre la viabilidad económica y financiera de un marketplace B2B especializado en dispositivos médicos veterinarios. Este proyecto tiene como meta conectar de manera eficiente a proveedores de dispositivos médicos veterinarios con clínicas veterinarias, facilitando el acceso a productos esenciales y optimizando las operaciones comerciales.

Para lograrlo, se han utilizado herramientas teóricas como el Business Model Canvas, el análisis de las cinco fuerzas de Porter y estudios de mercado cualitativos y cuantitativos. Estas herramientas han sido fundamentales para identificar las necesidades del mercado, definir la propuesta de valor y desarrollar estrategias adaptables que respondan a las dinámicas cambiantes del sector. El enfoque metodológico también incluyó entrevistas con expertos del sector.

Las conclusiones son claras: el mercado veterinario en Lima Metropolitana está listo para una transformación digital. Nuestro marketplace no solo mejorará la eficiencia operativa de las clínicas, sino que también potenciará a los proveedores al centralizar y optimizar sus procesos de venta. El modelo financiero proyecta un crecimiento sostenido en las transacciones de la plataforma, con un impacto significativo en la mejora de la rentabilidad para todos los actores involucrados. Con un enfoque en la agilidad y la escalabilidad, este proyecto tiene el potencial de convertirse en un referente en el sector, liderando la digitalización de la industria veterinaria en Perú y, en un futuro, a nivel regional.

Este proyecto no solo representa una oportunidad de negocio lucrativa, sino también una contribución significativa a la mejora de la calidad del cuidado animal en Perú. Estamos convencidos de que nuestra propuesta no solo cumplirá con las expectativas financieras, sino que también marcará un antes y un después en la forma en que se gestionan las relaciones comerciales en el sector veterinario.

Tesis B2B - VS - Turnitin.docx

ORIGINALITY REPORT

14%

SIMILARITY INDEX

13%

INTERNET SOURCES

3%

PUBLICATIONS

5%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	hdl.handle.net Internet Source	2%
2	Submitted to Universidad ESAN -- Escuela de Administración de Negocios para Graduados Student Paper	1%
3	repositorio.esan.edu.pe Internet Source	1%
4	repositorioacademico.upc.edu.pe Internet Source	<1%
5	www.coursehero.com Internet Source	<1%
6	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Student Paper	<1%
7	repositorio.usil.edu.pe Internet Source	<1%
8	www.slideshare.net Internet Source	<1%
9	es.scribd.com	