

UNIVERSIDAD ESAN



**Plan de negocio de una empresa digital que conecta a arrendadores y arrendatarios de juguetes para niños a través de una economía colaborativa**

**Trabajo de investigación presentado en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener el grado de Magíster en Dirección de Tecnologías de Información**

**por:**

**Cesar Alfonso Chavez Concha**

**Cesar Alfredo Martin Ratto Diaz**

**Walter Moises Junior Rojas Rodriguez**

**David Reynaldo Ramos Chavez**

**Programa de la Maestría en Dirección de Tecnología de Información MADTI21-1**

**Lima, 22 de Septiembre de 2023**

## RESUMEN EJECUTIVO

Los juguetes en todas sus variedades tienen un papel importante en el desarrollo y vida social de los niños y últimamente en un porcentaje, aún muy pequeño, de adultos. El mercado está segmentado según el tipo de producto, las edades a los que está dirigido, nivel de ingreso de los consumidores, canal de distribución, geografía, entre otros.

A pesar del impacto que generó el COVID-19 en casi todas las industrias y mercados, el mercado de los juguetes ha experimentado un crecimiento principalmente por la venta minorista de productos en línea, siendo los más demandados los juguetes para exteriores (deportivos) y las muñecas. Si bien es cierto que los juguetes basados en personajes de películas también tienen un alto nivel de ventas, el retraso de los estrenos a causa del COVID-19 frenó la venta de este tipo de mercadería; sin embargo, se espera su pronta recuperación. (Mordor Intelligence, 2022).

Nuestra tesis busca encontrar la viabilidad de la implementación de un emprendimiento de arrendamiento de juguetes usados a través de una plataforma digital, en la cual tenemos los padres que arrendaran (e-Master) los juguetes que tienen en desuso de sus hijos y los padres que arriendan (e-Toyer) estos juguetes. Este juguete estará arrendado por un tiempo y luego de devuelto podrá ser arrendado por otro usuario suscrito a nuestro servicio generando así una economía circular.

Los supuestos con que iniciamos este proyecto son que nuestro segmento de cliente objetivo serán padres de familia de los sectores socioeconómicos AB para e-

Master y BC para e-Toyer, quienes tienen un compromiso con el medio ambiente y piensan en la reutilización de los juguetes para edades de 0 a 12 años. Estos clientes prefieren los canales digitales y se preocupan por brindar a sus hijos juguetes que sean divertidos, contribuyan a la educación de su hijo, sean juguetes de buena calidad y duraderos, primando esto sobre el precio.

Asimismo, el proyecto busca ejecutarse como una plataforma web y de aplicación móvil para incorporar inicialmente a su ecosistema a pobladores de la ciudad de Lima, Perú, específicamente en los distritos de Lima Moderna (base sobre la cual se realizó la investigación de mercado correspondiente, de tipo cualitativo y cuantitativo y cuyos resultados se detallan en el **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**). A continuación resumimos los resultados más relevantes del mismo:

- La principal competencia de este modelo es el segmento de Retail de juguetes con venta presencial y online en tiendas por departamento y plataformas web, así como el segmento informal del mercado Central, los cuales suman un 15.3% de las transacciones de E-COMMERCE en Perú. (Payments and Comments Market Intelligence, 2023)
- Existe una intención PROBABLE de alquiler de juguetes del 60% de los padres a través de un canal digital.(página **¡Error! Marcador no definido.**)
- El 40% de los padres encuestados estarían dispuestos a poner sus juguetes en arrendamiento por 1 mes. Este porcentaje disminuye a 32% si el período es de quince días, por lo que se ve una preferencia importante en los períodos medianos y cortos. (página **¡Error! Marcador no definido.**)

- Ponderando los resultados anteriores, se descubrió que cada juguete presentaría una rotación de 7.14 veces al año, lo cual impacta positivamente en el modelo de economía circular y de retrasar el descarte temprano de los mismos. (página **¡Error! Marcador no definido.**).
- En los Focus Group, se evidenció que hay una gran preocupación de los padres en los temas de Sanitización e Higiene de los juguetes, así como en asegurarse que los juguetes sean de calidad y no puedan dañar a sus hijos de modo alguno.

La evaluación económica del proyecto permitió confirmar la viabilidad del mismo en todos los escenarios propuestos, sin embargo es importante acotar que los resultados mostraron una amplia sensibilidad al precio del servicio, destacándose esta variable como la más importante en el análisis. Es así, que los planes de Marketing, Recursos Humanos, Operaciones y TI, han considerado brindar costos que faciliten generar un margen de ganancia atractivo para los inversionistas y a un precio razonable para el cliente. Los ratios de la evaluación de rentabilidad económica aquí comentados se podrán apreciar en la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** de la página **¡Error! Marcador no definido..**

Finalmente, deseamos añadir que la propuesta de valor de este proyecto se basa no solamente en el uso de una tecnología de doble cara para integrar a arrendadores y arrendatarios, sino también en la incorporación de un paso adicional en el proceso de almacenamiento, control de calidad, higienización y distribución puerta a puerta de los juguetes, lo cual se destaca como el principal factor diferenciador de E-Toys.

# TURNITIN

## Tesis MADTI 2021-1 Grupo 9

---

### INFORME DE ORIGINALIDAD

---

**2%**

INDICE DE SIMILITUD

**2%**

FUENTES DE INTERNET

**0%**

PUBLICACIONES

**2%**

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

---

### FUENTES PRIMARIAS

---

**1**

Submitted to Universidad ESAN -- Escuela de  
Administración de Negocios para Graduados

Trabajo del estudiante

**2%**

---

Excluir citas      Activo

Excluir bibliografía      Activo

Excluir coincidencias      < 2%