

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN  
PLATAFORMA MULTILATERAL UPCONNECT**

**PRESENTADO POR:**

**Artola Grados, Luis**

**Alejos Vela, Freddy**

**Kanashiro Kamimoto, Ada Luisa**

**Melgar Sheen, Frida**

**Soriano Guarderas, Mónica**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ASESOR: ERIKA TIPE**

**LIMA – PERU**

**2018**

## **1. Resumen Ejecutivo**

El presente plan de negocio muestra la viabilidad de desarrollar la Plataforma Multilateral (PML): UpConnecT, que tiene como objetivo general el implementar un modelo rentable y escalable que crea valor a través de la interacción comercial de una comunidad que demanda y oferta proyectos de diseño creativo; principalmente en las categorías de diseño gráfico, diseño publicitario, diseño web, diseño de interiores, marketing, diseño de apps, incorporándose estas especialidades de manera escalonada durante los primeros cinco años del negocio.

La propuesta de valor para ambos segmentos se centra en la facilidad de la interacción, a través de la PML, para lograr un proyecto exitoso, creando un entorno de confianza, garantizando que toda transacción realizada sea rápida, fiable y a plena satisfacción de las partes.

Para los freelancers el valor se centra en incrementar sus ingresos de manera rápida y segura, al acceder a una amplia red de consumidores y propuestas de desarrollo de proyectos creativos. Por otro lado, el consumidor final encontrará en UpConnecT, la mejor alternativa de solución para sus proyectos de diseño, de forma rápida y segura, al acceder a una red de freelancers confiables, a través de una PML que los guíe, desde la selección del freelancer y su propuesta hasta la entrega de los resultados del proyecto.

El resultado de la investigación realizada demuestra que ambos segmentos perciben el servicio como una alternativa innovadora y atractiva; con un nivel alto de intención de registro y compra por parte de los consumidores, así como de afiliación por parte de los freelancers. La estrategia genérica es la diferenciación en nicho, con un enfoque especializado en la industria creativa, soportada principalmente por los procesos de marketing, mantenimiento de la PML y la gestión del equipo de trabajo.

La estrategia comercial hacia los freelancers, se centra en las alianzas con institutos de carreras creativas, así como estar presentes en los eventos de diseño, revistas especializadas, así como el canal digital. De la misma manera, hacia los consumidores finales con presencia en publicidad en espacios donde se ubican estos potenciales prospectos que buscan desarrollar proyectos de diseños creativo. En ambos casos, el diseño de la PML asegura una experiencia basada en la interactividad y conectividad entre cada segmento, vinculándolos adecuadamente en el desarrollo de cada proyecto emprendido, desde el reconocimiento de la necesidad, la creación del proyecto, el desarrollo de la propuesta, la realización de los entregables del proyecto, la entrega, conformidad y el cierre, incluyendo la retroalimentación de la satisfacción de ambos segmentos.

La inversión y capital de trabajo son del orden de los S/ 330,000. Los ingresos se generan por dos canales: cobro de membresías a los freelancers y comisión por proyectos realizados. La PML garantiza la seguridad de los pagos a través de pasarelas seguras y formales. Los costos operativos principales son el mantenimiento de la infraestructura para la PML, gastos comerciales y de marketing, y gastos de personal. El negocio, en el escenario más probable (con un 52% de probabilidad), tendrá flujos positivos desde el primer año llegando a recuperar la inversión ( $PRI=3$ ) en el tercer año, a una tasa interna de retorno (TIR) del orden del 50%, logrando una rentabilidad (VAN) del orden de los S/ 650,000 considerando un COK inicial de 12%.

Al realizar el análisis financiero con un ratio de endeudamiento  $D/E=1$ , se calcula una WACC de 12.97% y un COK apalancado de 15.88% aplicando el método CAPM. Con estos datos se obtiene un VAN de S/ 620,329, para el flujo económico del proyecto y un VAN de S/ 558,015 para el flujo financiero, con una TIR del 71.7%. Por lo tanto, se concluye que el proyecto es viable.

La continuidad y escalabilidad de la PML está asegurada con estrategias viables como la internacionalización en Latinoamérica y la ampliación de las áreas de diseño creativo de los servicios hacia los productos como: joyería, artesanías y moda. Sumado a esto, es posible ampliar los segmentos de cliente hacia las organizaciones comercializadoras o fabricantes de suministros para la industria creativa, a través de la venta de publicidad.