

**Creación de una empresa de servicios tecnológicos y externalización**

“**CREATORS”**

**Curso:**

Plan de negocios

**Docente:**

Walter Junior Rodriguez Linares

**Semestre:**

6

**Coordinador:**

* Sebastián Aranda Montes

**Integrantes:**

* Sebastián Aranda Montes
* Wilfredo Huancollo Quispe
* Edgard Antonio Sucapuca Mitma
* Diego Jhosue Farfán Mendoza

1. **Resumen**

El presente Plan de negocios, ha sido elaborado con el fin de evaluar la viabilidad de nuestra empresa llamada “CREATORS”, empresa dedicada al desarrollo de diversos Servicios Web.

A partir de este plan, se intentó visualizar todos los aspectos necesarios para llevar a cabo nuestro negocio. Datos como nuestra problemática encontrada, nuestros costos y gastos, nuestros objetivos, nuestro plan de marketing, y nuestra proyección, son algunos de los puntos que han sido analizados.

Con esto, pretendemos poder convertirnos en una de las marcas que lideren este mercado, ofreciendo nuestros servicios a grandes, medianas y pequeñas empresas.

1. **Introducción**

En el siguiente proyecto, se dará a conocer una problemática la cual ha afectado a todos los peruanos. La coyuntura a las que nos hemos enfrentado y nos seguimos enfrentando, ha generado que las personas busquen nuevas estrategias. De igual manera, los negocios se han visto forzados a adaptarse, para así poder subsistir durante esta difícil situación.

Este proceso de digitalización ha sido bastante complejo para algunos, pues no todos tienen el suficiente conocimiento como para crear un software viable para su negocio.

Por esta razón, los objetivos planteados son crear y brindar herramientas digitales que puedan ser de ayuda para las empresas con el fin de poder mejorar la productividad del negocio y ofrecer un servicio de calidad. Desde creación de bases de datos, desarrollo de software, desarrollo de páginas, hasta actualización y mantenimiento a las páginas web de las empresas, así como también ciberseguridad para evitar robo de datos, son algunas de las metas a cumplir con nuestro proyecto.

1. **Diagnóstico**

Debido a la pandemia del Covid-19, el mundo entero ha tenido que adaptarse a un nuevo estilo de vida. El sector salud, económico, laboral, cada uno ha sufrido el impacto generado por esta coyuntura.

En el Perú, esto ha sido notable, causando varios problemas en todo nuestro país. Uno de los sectores más afectados fue el sector laboral, específicamente, nuestros emprendedores. Debido a las restricciones dadas por el gobierno, muchas empresas simplemente quebraron, ya sea por falta de presupuesto, falta de capital, pocas ventas, etc.

Sin embargo, hubo algunas que, con esfuerzo y dedicación pudieron salir adelante y sobrellevar su negocio, muchas de ellas, con el uso de las herramientas digitales, especialmente, con el comercio virtual.

Es bien sabido que, hoy en día, el e-commerce o comercio virtual, ha crecido de manera exponencial, la pandemia obligó a las empresas que aún no practicaban esto, a hacerlo y digitalizarse, creando así páginas web o apps que les permitan publicar sus productos y seguir con sus ventas. Esto no solo les ayudaba con el proceso de compra y venta, sino también con era un método para la reducción de costos, pues ya no se necesitaba invertir en un local físico para operar, siendo así una computadora para poder manejar todo su negocio

Según datos del diario “El comercio”, en el Perú, el e-commerce creció un 55% en el año 2021, moviendo alrededor de 9100 millones de dólares durante ese año. De igual manera, las compras por internet y la era digital, han llevado al Perú a posicionarse en el puesto número 55 en el índice de competitividad digital, escalando 6 puestos con respecto al año 2019. En Sudamérica, nuestro país lidera el crecimiento del comercio electrónico, contando con un 87%, mientras que sus competidores más cercanos son Brasil(61%) y Colombia(53%).

Sin embargo, muchas medianas y pequeñas empresas aún siguen sin poder digitalizarse a causa de la falta de conocimiento sobre cómo realizar la digitalización de su negocio o la falta de recursos para hacerlo. Por esta razón, existe una gran demanda en las empresas consultoras y muchas de estas suelen ofrecer sus servicios a medianas empresas muchas veces por el presupuesto suficiente de estas.

* 1. **Análisis PESTEL**
     1. **Factores legales**

En el Perú, existen varias leyes y normas que regulan y rigen el comercio virtual. Debido a ser un modelo de negocio bastante usado por emprendedores, Por ejemplo:

Ley 27291; Esta ley concede la utilización de medios electrónicos para manifestar la voluntad de ambas partes en contratos digitales utilizando la firma electrónica en el Perú.

Ley 29733, Esta ley se encarga de la protección de Datos Personales, regulando a las empresas que reciben, recopilan, solicitan, almacenan o suministran datos personales de sus usuarios. Entre estas se destacan la implementación de políticas de privacidad, confidencialidad de los datos personales, medidas de seguridad para el tratamiento de estos, entre otros.

Decreto Supremo 011-2011-PCM, este reglamento exige que toda empresa que ofrece sus productos o servicios por medios virtuales debe tener implementado un libro de reclamaciones virtual, con la finalidad de ser usado por los consumidores para ejercer su derecho a la queja o inconformidad.

* + 1. **Factores sociales**

Durante los últimos años, la sociedad ha ido cada vez más adaptándose a la nueva tecnología de hoy en día. Y es que, los avances tecnológicos nos han facilitado la forma de vivir y resulta casi algo imprescindible para nuestro óptimo desempeño en nuestras áreas de la vida.

Debido a la pandemia, los negocios han tenido que cambiar su forma de operar, adaptando el modelo de negocio digital para obtener mayores beneficios. Por ende, las personas son más conscientes del rol importante de la tecnología en nuestro país, mostrando más disposición a utilizarla ya sea para estudio, trabajo, etc.

* + 1. **Factores tecnológicos**

Las tendencias tecnológicas que marcarán el 2022 apuntan a la priorización de los servicios que faciliten la digitalización y aceleren el proceso de transformación digital ya avanzado a raíz de la pandemia.

Según un estudio de IDC, las soluciones de big data, analítica y los servicios basados en la nube serán las tecnologías en las que más invertirán las empresas del sector financiero durante este año.

Santiago Fainstein, director de Customer Advisory en SAS para Latinoamérica, sostiene que las industrias como la financiera, los operadores telcos y las empresas de comercio al por mayor y minorista apostarán por aumentar sus flujos de inversiones en tecnologías de analítica, nube e inteligencia artificial.

Por otro lado, los sectores de petróleo, gas y servicios públicos tendrán como principal rubro de inversión al internet de las cosas; mientras que la inteligencia artificial será clave principalmente para manufactura y retail.

Se estima que la nube y la movilidad representarán el 30% o más de todo el gasto de la industria, mientras que las inversiones en big data y analítica tendrán un crecimiento global del 11.5% en el año, según IDC.

* + 1. **Factores ecológicos**

Hay varios aspectos del factor ecológico sobre la tecnología de la información y comunicación (TIC):

* Energías renovables

Uno de los principales beneficios son los grandes avances que se están desarrollando en las energías renovables. A través de la tecnología,

lo que se ofrece actualmente es un diseño más atractivo, accesible y sobre todo más eficiente. De esta manera, gracias a la tecnología se está potenciando la utilización de energías renovables.

* Control ambiental

Se puede realizar gracias a la tecnología ambiental. Esto es debido a que los avances tecnológicos se han convertido en una de las mejores herramientas para garantizar el cumplimiento de las leyes y de las normativas establecidas para la protección del medio ambiente.

Actualmente, existen dispositivos y sistemas que permiten conocer el nivel de contaminación del aire gracias a un análisis exhaustivo.

Además, se ha implementado el uso de drones para poder vigilar y controlar la flora y la fauna de diferentes lugares.

* + 1. **Factores políticos**

Si bien la crisis sanitaria ha dejado las cuentas nacionales debilitadas, la crisis política incrementa su impacto negativo. La disminución en la confianza de los inversionistas, el alza del tipo de cambio, el aumento del riesgo en el país y el desempleo son algunas de las secuelas que estamos presenciando.

* + 1. **Factores económicos**

En los últimos 20 años, el mundo ha experimentado un cambio tecnológico muy severo, gracias a la Innovación y al uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC). El resultado ha sido el crecimiento sostenido, principalmente, en los países desarrollados; en cambio, de manera desigual en los países subdesarrollados. Este trabajo está hecho sobre el papel desempeñado por la innovación y la Tecnología de la Información y Comunicación en el país peruano en los últimos 20 años y su relación con el crecimiento económico, por ello, se analiza a través de un modelo económico y econométrico los efectos de las variables desde los años 2000 al 2018. En primer lugar, se realizó la revisión de la literatura sobre innovación y tecnología de la información en la economía. Se observó que la innovación es fundamental para el aumento de la productividad tanto para las organizaciones, y también, para el desarrollo y crecimiento del país.

Consecuentemente, se vio las TIC en el contexto peruano y se dio a conocer sobre la población que tiene acceso a telefonía fija, telefonía móvil y la población que tiene acceso a internet, donde se evidenció las dificultades, brechas digitales y geográficas que existen; y según las estadísticas de The Economist, posiciona al Perú por debajo de siete países latinoamericanos. Esto se debe que las TIC no son atribuido de forma igualitaria a la población; ya que, la condición geográfica del Perú es muy desigual y, por otro lado, la capital limeña es la que concentra mayor cantidad de población con relación con las demás ciudades. A pesar de esto, el Banco Mundial sostiene que Perú tuvo un crecimiento continuo en este sector.

La innovación y las TIC aportan significativamente a la producción nacional, sin embargo, el gobierno debe tomar mayor atención en este sector e invertir en el capital humano que es el motor del país y así, proporcionar una infraestructura adecuada ya sea un centro de investigación, universidades, parques tecnológicos, etc. porque a largo plazo traerá resultados positivos para el país.

* 1. **Segmentación de mercado**
     1. **Demográfico**

Nuestro público objetivo tendrá alrededor de 25 a 50 años. Puesto que nuestro servicio va enfocado a personas con nuevos o pequeños emprendimientos, que no tengan la capacidad, conocimiento o poder adquisitivo suficiente para desarrollar la digitalización de su negocio. Así mismo, pertenece a la clase media, pues esta tiende a ser la cuna en donde se radica el emprendimiento de muchas personas.

* + 1. **Geográfico**

Nuestro público objetivo se localizará en nuestro país, Perú. Siendo este un país en donde se necesita más aporte en el ámbito tecnológico, pues nuestra sociedad requiere de nuevas soluciones para mejorar la calidad de sus proyectos y emprendimientos.

* + 1. **Psicográfico**

Personas que constantemente andan buscando el crecimiento y mejoría de su empresa. Personas activas y con gran visión al emprender. De hábitos y conductas sanas para su óptimo desempeño laboral, como, por ejemplo, honradez, empeño, perseverancia, puntualidad, responsabilidad etc.

* 1. **Lean Canvas**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Problema**  - Escalabilidad de aplicaciones web.  - Refactorización de una aplicación en producción con tecnologías antiguas.  - Mantenimiento de API Rest.  - Reconstrucción de sistemas construidos con tecnologías sin soporte. | **Solución**  - Utilizamos las últimas tecnologías para el desarrollo de software.  - Migraciones de sistemas antiguos a las nuevas tecnologías del mercado. | **Propuesta única de valor**  - Precios accesibles para el cliente.  - Entrega de MVP en un corto plazo  - Propuesta del mejor servicio para la necesidad del cliente. | **Ventaja competitiva**  - Brindamos descuentos en fechas especiales.  - Buen trato con los clientes.  - Brindamos calidad en el servicio. | **Segmento de clientes**  - Emprendedores que quieran realizar su primer MVP.  - Pequeñas y medianas empresas que necesiten soluciones mejoradas para su MVP.  - Empresas que quieran pasar su negocio a plataformas digitales. |
| **Métricas clave**  - Empleados capacitados.  -Local adecuado para trabajar.  -Herramientas de trabajo en buen estado. | **Canales**  - Vía anuncios en redes sociales.  - Plataforma web.  - Vía referencias.  - Anuncios publicitarios. |
| **Estructura de costos**  - Pago de personal.  - Alquiler del local.  - Pagos de Servicios (Luz, agua).  - Pago de movilidad. | | **Fuente de ingresos**  - Desarrollo de aplicaciones web y de escritorio.  - Mantenimiento de proyectos en producción.  - Venta de aplicaciones de nuestro catálogo.  - Asesoramiento al cliente sobre sus ideas. | | |

1. **Objetivos**

* Buscar un cliente emprendedor para crearle su sitio web.
* Desarrollar nuestra plataforma web y generar visitas en los primeros meses.
* Obtener nuestros primeros seguidores en las redes sociales y tener contenido sobre las ventajas de la digitalización y nuestras ventajas.
* Lanzar campañas de marketing para darnos a conocer.
* Desarrollar 10 Páginas web del servicio Normal.

1. **Justificación del proyecto**

La tecnología ha dejado de ser un lujo o privilegio en todo el mundo, su uso se ha convertido en un elemento fundamental en el ámbito personal y empresarial. En un mundo tan activo y globalizado, las empresas deben ser rápidas y eficientes con todos sus recursos, la tecnología ha llegado para resolver los problemas y eliminar las barreras de las organizaciones a través de sistemas innovadores y que son adaptables a las necesidades de cada una. Lo que antes tomaba semanas e incluso meses, hoy en día es posible terminar en unos pocos minutos y sin mayor esfuerzo ni complicación gracias a la implementación de tecnología en las empresas.

Cuando una empresa toma resistencia a implantar nuevas tecnologías en cada uno de sus procesos aumenta sus probabilidades de estancarse y quedarse atrás, sobre todo aquellas en etapa de crecimiento que aún no se encuentran totalmente estabilizadas o posicionadas en el mercado.

Es por ello que, las medianas empresas en vías de crecimiento deben luchar cada día por ir de la mano con los avances tecnológicos y adaptarse a ellos, con el fin de acelerar sus procesos y por supuesto, mantener competitividad en el mercado.

* 1. **Beneficiarios directos**
* Empresas que necesiten una solución para mejorar sus procesos o mostrarse por las vías web que se destaque frente a la competencia.
* La empresa consultora TI
  1. **Beneficiarios indirectos**
* El estado
* Las empresas proveedoras de recursos
* Los clientes de las empresas que implementaron la solución

1. **Definición y alcance**

El funcionamiento básico de nuestra empresa es proporcionar soluciones a clientes vía redes sociales mostrando a los posibles clientes las ventajas de tener parte de sus procesos digitalizados, nuestro alcance de desarrollo es para productos o empresas que quieran tener su primer MVP de su aplicación o página web.

* 1. **Organización**
     1. **Propuesta de Plan de Reclutamiento y Selección**

Nuestra necesidad es poder encontrar personal con un grado alto de conocimiento en área como programación, base de datos, desarrollo de páginas web, diseño de páginas web. Por lo tanto, se planteó la siguiente estrategia de reclutamiento.

* + 1. **Fuentes de reclutamiento**

Nuestras fuentes de reclutamiento serán las redes sociales y anuncios vía Páginas Web. Esto será así pues como empresa nueva en el mercado, buscamos abaratar costos. Usando estrategias de branding, se buscará plasmar una buena imagen en las redes para así poder atraer los talentos que buscamos.

* + 1. **Proceso de Evaluación**

Una vez conseguidos los candidatos, se procederá a la entrevista laboral con cada uno de ellos para así poder seleccionar el perfil que mejor se adecue a nuestras necesidades.

* + 1. **Propuesta de Plan de Retención de Talento**

1. Fortalecer la cultura empresarial.
2. Trabajo 100% remoto con posibilidad de enviar los accesorios electrónicos a su domicilio
3. Generamos líneas de carrera dando a los colaboradores la posibilidad de seguir aprendiendo nuevas técnicas de tecnologías y mejorando así su crecimiento profesional.
4. Usaremos la retroalimentación como punto importante para mejorar el desenvolvimiento de la persona.
5. Generar una buena comunicación en la empresa para asegurar un buen rendimiento y generar confianza y compromiso.
6. Hacer que cada uno de nuestros colaboradores sepa la importancia de su trabajo.
7. Salario competitivo y justo que se le dará por su buen rendimiento.
8. Curso de inglés para su crecimiento profesional en caso de querer migrar.
9. Después de cumplir 2 años se le incluirá cupones del 40% al 60% para comprar productos en diferentes tiendas online.
   * 1. **Diseño organizacional**

El diseño organizacional de nuestra empresa es la siguiente.

Diagram, box and whisker chart

Description automatically generated

* + 1. **Perfiles de puestos**
* **Programadores y área digital**

En nuestro proyecto, nuestro personal realizará labores relacionadas a la programación, tales como el manejo de lenguajes de programación diversos como JavaScript, CSS, HTML, con el fin de poder crear, actualizar y/o mejorar las plataformas web de nuestros consumidores.

* **Diseñadores web y diseño gráfico**

En este puesto, nuestro personal realizará labores de diseño de páginas web, en donde tendrá que marcar el estilo que cada empresa o consumidor desee; diseño de Wireframes, en donde se explicará mediante gráficos el funcionamiento de las plataformas web; y diseño de logotipos, en donde se tendrá que elaborar un logotipo acorde a las preferencias y necesidades del cliente para su marca.

* + 1. **Nuestras competencias**

Nuestros trabajadores tendrán que cumplir con un perfil específico. Se requerirá personas que, independientemente del grado de conocimiento que tengan en sus áreas, sean capaces de poder desempeñarse de manera correcta en las distintas competencias tanto como laborales, sociales, y personales.

Entre las que solicitamos para nuestro proyecto, se encuentran las siguientes:

* Flexibilidad y Adaptación
* Alto grado de comunicación
* Capacidad de Trabajar en Equipo
* Creatividad e Innovación
* Orientación al Cliente
* Responsabilidad
* Capacidad de Iniciativa

Al cumplir estas competencias, se podrán cumplir los objetivos que nuestra empresa tiene trazados a nivel de marca, pues buscamos que nuestros clientes nos perciban como una marca responsable y creativa, capaces de entregar plataformas intuitivas y de calidad.

* 1. **Plan de marketing**
* Se ofrece un producto escalable a un precio menor al del mercado actual y el desarrollo es para cualquier empresa dentro del país además tendremos descuentos por recomendaciones.
* Nuestros precios siempre serán accesibles para cualquier cliente ya que tendremos un plan básico y un plan premium, nuestra diferencia radicará en las entregas un poco más rápidas con una previa definición de los requerimientos y daremos soporte así el plan sea básico, nos dedicaremos a clientes de pequeñas o medianas empresas.
  1. **Plan financiero**
     1. **Recursos financieros**

En nuestro Proyecto, el tipo de Recurso Financiero que utilizaremos será ajeno, pues solicitaremos un préstamo al banco para así poder comprar las aplicaciones y software necesario para nuestra empresa.

Este préstamo será de un monto de s/30000, monto obtenido luego de haber analizado el precio de todos los productos a necesitar.

* + 1. **Costeo de Producto:**

A continuación, se realizará el listado para poder obtener los costos aproximados que nos tomará llevar a cabo nuestro proyecto.

**Costos de Producción:**

**Costos de Mano de Obra:**

Para iniciar nuestro negocio, en nuestra planilla, contaremos con 5 trabajadores

* Salarios de Programadores Web
* Salarios de Diseñadores Gráficos
* Salario de Administrador

El costo total de nuestra Planilla, será de s/110,400 de manera anual.

**Costo de Materiales:**

* Computadoras (s/24000) (Pago Único)

**Con IGV:**

* Licencia de AnyDesk (s/ 114 al mes) (s/1368 al año)
* Licencias de originales de Adobe Creative Cloud (s/274 al mes) (s/3288 al año)
* Hosting para las páginas desarrolladas (Pago de s/ 400 anual)
* Postman (Servicio de Testeo de API’s) (s/68 al mes) (s/816 al año)
* Oracle (Pago de s/ 15 al mes) (s/180 al año)

**Costos no Relacionados con la Producción:**

Entre este tipo de costos, encontramos algunos como:

* Mantenimiento a nuestra página web (s/296) (Sin IGV) (Mensual)
* Pagos de recibos de electricidad, agua e internet (s/6.610,17) (Sin IGV) (Anual)
* Alquiler del Local (s/20.338,98) (Sin IGV) (Anual)
* Muebles (s/4200) (Pago único)

**Fijación de Precio de Venta:**

Según el costeo ya antes visto, nuestro servicio tendrá tres precios de venta, el cual estarán basados en los requerimientos que el cliente solicite.

Nuestro servicio general será el siguiente:

* Servicio Básico. s/350. – Incluye una sola página y hosting.
* Servicio Normal s/1000 – Incluye Varias Páginas, hosting y mantenimiento
* Servicio Premium.  s/2000. – Incluye el desarrollo de múltiples páginas, creación de marca, hosting, y mantenimiento general.

Estos precios pueden variar según qué requerimientos desee el cliente. Es decir, si requiere un servicio adicional que no está en el plan, los precios irán variando acorde al tipo de servicio.

**Punto de Equilibrio:**

Siguiendo la formula para obtener el Punto de Equilibrio, tenemos que:

**Caso 1:**

Precio de Venta: s/1000 (Servicio Normal)

Costo Fijo Totales (Inversión): s/29371

Costo Variable Total: 0

N = Punto de Equilibrio

Fórmula = Pv x N - Cv  x N - Cf = 0

1000N - 29371= 0

267N = 29371

N = 29,37

N= 30

Por lo tanto, para poder recuperar nuestra inversión inicial, se necesitarán desarrollar por lo menos 30 páginas del Servicio Normal.

**Caso 2:**

Precio de Venta: s/350 (Servicio Básico)

Costo Fijo Totales (Inversión): s/29371

Costo Variable Total: 0

N = Punto de Equilibrio

Fórmula = Pv x N - Cv  x N - Cf = 0

350N - 29371= 0

350N = 29371

N = 83.91

N= 84

Por lo tanto, para poder recuperar nuestra inversión inicial, se necesitarán desarrollar por lo menos 84 páginas del Servicio Básico.

**Caso 3:**

Precio de Venta: s/2000 (Servicio Premium)

Costo Fijo Totales (Inversión): s/29371

Costo Variable Total: 0

N = Punto de Equilibrio

Fórmula = Pv x N - Cv  x N - Cf = 0

2000N - 29371= 0

2000N = 29371

N = 14.68

N= 15

Por lo tanto, para poder recuperar nuestra inversión inicial, se necesitarán desarrollar por lo menos 15 páginas del Servicio Premium.

**Flujo de Ingresos y Egresos con Proyección a 3 años**

En nuestro flujo, nos proyectamos desarrollar alrededor de 10 paginas web por mes del Plan Personalizado. Así mismo, esperamos poder aumentar nuestras ventas en un 3% por cada mes, logrando así rentabilidad.



**Estado de Resultados Proyectado (3 Años)**

1. **Productos y entregables**

<https://sebas0104.github.io/pagina/>

<https://github.com/sebas0104/pagina.git>

Excel:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1G_LBLb0mlOtF0eCOY5TnqxhFk0PZ3U3v/edit?usp=sharing&ouid=100702132955025414037&rtpof=true&sd=true>

1. **Conclusiones**

Después de realizar la investigación del mercado, recursos, y materiales; hemos concluido que la inversión en nuestro negocio “CREATORS”, muestra viabilidad y rentabilidad.

Dedicados a mejorar el desempeño de las empresas, ofrecemos las herramientas y servicios necesarios para una correcta inserción en el amplio mundo digital.

1. **Recomendaciones**

Es posible abaratar costos usando software libre o freeware.

1. **Glosario**

Javascript. – Lenguaje de programación que se ejecuta en el navegador del cliente.

CSS. – Hoja de estilos de cascada para darle diseño a la página web.

HTML. – Lenguaje de Marcas de Hipertexto para crear la estructura de la página web.

C#. - Lenguaje para desarrollo de Backend, aplicaciones Desktop y Videojuegos.

TIC. – Tecnologías de información y comunicación.

Backend. – Conocido como CMS o Backoffice, es la parte de la app que el usuario final no puede ver. Su función es acceder a la información que se solicita, a través de la app, para luego combinarla y devolverla al usuario final.

Hosting. - Es el espacio donde se aloja una página web para que pueda ser visualizado por cualquier usuario a través de un dominio mientras navega por Internet.

1. **Bibliografía**

* https://gestion.pe/economia/empresas/comercio-electronico-peru-encabeza-la-lista-de-crecimiento-en-america-latina-segun-estudio-rmmn-noticia/?ref=gesr
* https://linkeatuabogado.com/cuales-son-las-normas-que-regulan-el-ecommerce-o-comercio-electronico/
* https://www.eleconomista.com.mx/empresas/E-commerce-en-Peru-crecio-55-en-el-2021-20220309-0127.html
* https://elperuano.pe/noticia/139473-tendencias-tecnologicas-en-el-2022
* https://www.doonamis.es/como-afecta-la-tecnologia-al-medio-ambiente-el-lado-positivo/#:~:text=Uno%20de%20los%20principales%20beneficios,y%20sobre%20todo%20m%C3%A1s%20eficiente.
* https://dspace.unila.edu.br/bitstream/handle/123456789/6184/Innovaci%C3%B3n%20y%20Tecnolog%C3%ADa%20de%20la%20Informaci%C3%B3n%20y%20Comunicaci%C3%B3n%20como%20Factor%20de%20Crecimiento%20Econ%C3%B3mico%20Peruano%20en%20las%20dos%20Primeras%20D%C3%A9cadas%20del%20Siglo%20XXI?sequence=1&isAllowed=y