



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS

“PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL
SERVICIO DE INTERIORISMO EN EL DISTRITO DE SANTIAGO
DE SURCO, 2021”

Trabajo de investigación para optar el grado académico de:
BACHILLER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Presentado por:

Isabel Reátegui Paredes (0000-0003-3305-4868)

Juan Miguel Murayari Ríos (0000-0001-6758-4360)

Daniel Alonso Zamudio Imán (0000-0003-4545-4391)

Luzmila Esther López Daga (0000-0001-6838-5339)

Elsa Abigail Huamanchumo Portugal (0000-0001-9783-3102)

Lima – Perú

2023

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ANEXO 6

ACTA DE APROBACIÓN DEL TRABAJO DE BACHILLER POR JURADO

Fecha: 25/11/2023

El Jurado del trabajo de investigación de Bachiller:

Dr. Félix José Colina Ysea

Luego de evaluar el trabajo de investigación de Bachiller titulado:

PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPLEMENTACION DEL SERVICIO DE INTERIORISMO EN EL DISTRITO DE SANTIAGO DE SURCO, 2021

Presentada por los estudiantes:

CÓDIGO	ALUMNO
100028013	ELSA ABIGAIL HUAMANCHUMO PORTUGAL
100023380	ISABEL REATEGUI PAREDES
100031397	LUZMILA ESTHER LOPEZ DAGA
100031833	DANIEL ALONSO ZAMUDIO IMÁN
100034083	JUAN MIGUEL MURAYARI RÍOS

Para optar al grado de Bachiller en: **Administración de Empresas** en la carrera de **Administración de Empresas**, de la Facultad de Ciencias Empresariales.

Luego de haber evaluado el informe final del trabajo de investigación de Bachiller, concluye en calificar a:

CÓDIGO	ALUMNO	CALIFICACION	
100028013	ELSA ABIGAIL HUAMANCHUMO PORTUGAL	Aprobado (16)	Desaprobado (nota)
100023380	ISABEL REATEGUI PAREDES	Aprobado (16)	Desaprobado (nota)
100031397	LUZMILA ESTHER LOPEZ DAGA	Aprobado (16)	Desaprobado (nota)
100031833	DANIEL ALONSO ZAMUDIO IMÁN	Aprobado (16)	Desaprobado (nota)
100034083	JUAN MIGUEL MURAYARI RÍOS	Aprobado (16)	Desaprobado (nota)

El jurado firma en señal de conformidad.



Dr. Félix José Colina Ysea

ANEXO: FORMATO DE DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD DE CONTENIDO DE INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD DE CONTENIDO DE INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN¹

Lima, 17 noviembre 2023

Señor

Dr. Carlos Zavalaga Reyes

Director General de Investigación, Desarrollo e Innovación

Universidad Científica del Sur

Presente. –

De nuestra consideración,

Nosotros, **Elsa Abigail Huamanchumo Portugal, Juan Miguel Murayari Ríos, Daniel Alonso Zamudio Imán, Isabel Reátegui Paredes, Luzmila Esther López Daga**, egresados de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Científica del Sur, en conjunto con el asesor Félix José Colina Ysea, declaramos que este informe final del trabajo de investigación titulado: Plan de Negocio para la implementación del servicio de interiorismo, distrito de Santiago de Surco (Lima-Perú), 2021, sustentado para obtener el grado académico de bachiller en administración de empresas.

Es decir, no contiene plagio parcial, ni total, cuando se utilizó información de fuentes externas, se reconoció la autoría mediante la adecuada citación y los resultados obtenidos son producto entero de nuestra investigación y no han sido falseados ni fabricados. Todo esto en cumplimiento del Código de Ética en la investigación, Reglamento del Comité de Integridad Científica, Reglamento de Propiedad Intelectual, Normas y procedimientos de los trabajos de investigación para la obtención de títulos profesionales y grados académicos ², que afirmamos conocer en su totalidad.

Por ello, en caso de identificarse alguna situación de plagio, falsificación o fabricación de resultados, nos allanamos al proceso de investigación que establezca la Universidad y las posibles sanciones que pudieran surgir.

Firmamos en conformidad con lo declarado, los cinco integrantes del grupo de trabajo de investigación.



Firma

Elsa Abigail Huamanchumo

Portugal

DNI: 06209194

¹ En conformidad con la Resolución del Consejo Directivo N° 084-2022-SUNEDU/CD

² Los documentos están en: <https://investigacion.cientifica.edu.pe/reglamentos/>

Firma

DANIEL ALONSO ZAMUDIO IMÁN

DNI: 70945377

Firma

ISABEL REATEGUI PAREDES

DNI: 41699139

Firma

Juan Miguel Murayari Rios

DNI: 44671294

Firma

Luzmila Esther Lopez Daga

DNI: 47140207

Firma

Félix José Colina Ysea
asesor

CE:003312384

INFORME DE REVISIÓN DE ORIGINALIDAD

Título del documento evaluado. Plan de negocio para la implementación del servicio de interiorismo en el distrito de Santiago de Surco, 2021

Autores. Elsa Abigail Huamanchumo Portugal; Isabel Reategui Paredes; Luzmila Esther Lopez Daga; Daniel Alonso Zamudio Iman; Juan Miguel Murayari Rios.

Mecanismo de revisión de originalidad. Evaluación con Turnitin (ID 2264240208).

Resultado de la evaluación. 7%

Revisado por. Magaly Kelly Guerrero Huaracallo.

Comentarios sobre la revisión. Filtros usados: excluir fuentes de menos de 12 palabras.



Índice general

Índice general.....	ii
Índice de figuras.....	iv
Índice de tablas.....	v
Índice de anexos.....	vi
Resumen ejecutivo.....	vii
Introducción.....	8
CAPITULO I: DESCRIPCION DE LA EMPRESA.....	10
1.1. Análisis del entorno.....	10
1.1.1. Factor político.....	10
1.1.2. Factor económico.....	10
1.1.3. Factor sociocultural.....	11
1.1.4. Factor tecnológico.....	11
1.2. Sondeo de mercado.....	12
1.2.1. Sondeo de mercado local.....	12
1.3. Análisis de la empresa.....	13
1.4. Plan estratégico de la empresa.....	13
1.4.1. Visión.....	13
1.4.2. Misión.....	13
1.4.3. Objetivos estratégicos.....	14
1.4.4. Estrategia del negocio.....	14
1.4.5. Fuentes generadoras de la ventaja competitiva.....	17
1.5. Plan de marketing.....	18
1.5.1. Objetivos de marketing.....	18
1.5.2. Marketing mix.....	19
1.5.3. Descripción del servicio.....	19
1.5.4. Estrategia de precio.....	20
1.5.5. Estrategia de distribución de plaza.....	21
1.5.6. Estrategia de promoción.....	21
1.5.7. Estrategia de servicio al cliente o postventa.....	21
1.5.8. Estrategia de posicionamiento.....	21
1.6. Plan de operaciones.....	--

1.6.1.	Objetivos de operaciones.....	22
1.6.2.	Actividades previas al inicio del servicio	23
1.6.3.	Proceso producción del servicio.....	23
1.7.	Diseño de estructura y plan de recursos humanos	24
1.7.1.	Estrategias de reclutamiento, selección y contratación de personal	24
1.7.2.	Estrategias de inducción, capacitación y evaluación del personal.....	25
1.7.3.	Estrategias de motivación y desarrollo del personal	27
1.7.4.	Políticas de remuneraciones y compensaciones.....	28
1.8.	Plan financiero.....	30
1.8.1.	Historia financiera de la empresa	30
1.8.2.	Datos, supuestos y políticas económicas y financieras.....	30
1.8.3.	Plan de ventas de la empresa.....	32
1.8.4.	Análisis de costos	34
1.8.5.	Punto de equilibrio de la empresa	36
1.8.6.	Adquisición de materiales e insumos para la producción.....	38
1.8.7.	Inversión inicial.....	39
1.8.8.	Capital de trabajo	39
1.8.9.	Fuentes de financiamiento.....	39
1.8.10.	Proyección de flujo de caja	42
1.8.11.	Análisis de rentabilidad	44
1.8.12.	Estados de ganancias y pérdidas proyectado.....	46
1.8.13.	Balance general proyectado	47
1.8.14.	Análisis de sensibilidad y riesgo de la empresa	48
1.9.	Descripción del equipo gerencial de la empresa.....	48
CAPÍTULO XI: CONCLUSIONES		50
Bibliografía		52
Anexos.....		54

Índice de figuras

Figura 1. Organigrama.....	24
----------------------------	----

Índice de tablas

Tabla 1. Estilos de Diseño	20
Tabla 2. Datos.....	30
Tabla 3. Supuestos	31
Tabla 4. Políticas económicas y financieras del proyecto	32
Tabla 5. Cliente Potencial Objetivo	32
Tabla 6. Competidores	32
Tabla 7. Rango de precios	32
Tabla 8. Objetivos de Ventas.....	33
Tabla 9. Estrategias de ventas.....	33
Tabla 10. Licencias de software	34
Tabla 11. Útiles de oficina	34
Tabla 12. Licencias de software	34
Tabla 13. Útiles de oficina	35
Tabla 14. Utilización de la MOD por orden de trabajo	35
Tabla 15. Aplicación de costos indirectos de fabricación	35
Tabla 16. Costo del Servicio (que no exceda los 40 m ²).....	36
Tabla 17. Requerimientos mensuales	38

Índice de anexos

Anexo 1. Encuesta.....	54
-------------------------------	----

Resumen ejecutivo

El presente trabajo consiste en la aplicación de la técnica del feng shui en el diseño de interiores residencial, dirigido a los clientes del distrito de Santiago de Surco. El objetivo del proyecto consiste en crear espacios armoniosos a través de la energía, de tal manera que los residentes, van a notar un cambio sustancial en sus ambientes desde el primer día, el trabajo que se brinda a los clientes es el diseño de interiores y la técnica milenaria denominada feng shui, proveniente de China, con una antigüedad de más de 5,000 años, que significa Viento y Agua (Feng Shui), que promueve un diseño disruptivo, es decir, que esté en sintonía con los elementos de la naturaleza, y que permita una adecuada distribución de la energía en dichos espacios.

Armonía brinda un servicio personalizado en la decoración y diseño de interiores, de manera mixta, presencial o virtual, según la técnica milenaria feng shui que promueve la adecuada distribución del flujo de energía que ingresa a los espacios de una vivienda.

En la actualidad, la mayoría de clientes desconocen de la técnica feng shui, porque esta técnica no está muy difundida aquí, además, son pocos los diseñadores de interiores que aplican dicha técnica en sus proyectos. Con la finalidad de lograr el objetivo, se realiza la presente investigación dirigido a un público objetivo con un mayor poder adquisitivo, en los niveles socio-económicos A y B, en el distrito de Santiago de Surco.

Introducción

El presente trabajo responde a la necesidad de contar con herramientas de evaluación que permitan la implementación de un proyecto que brinde los servicios de interiorismo, utilizando la técnica milenaria oriental, denominada feng shui, que promueve la creación de espacios armoniosos a través de la energía, es decir, ambientes alineados con los cinco elementos de la naturaleza, como son el metal, agua, madera, fuego y tierra; y también destacando, una adecuada ubicación del mobiliario con el fin de permitir el flujo sinuoso de la energía.

El proyecto tiene como nombre de marca Armonía, siendo el eslogan, *Bienestar para tu Entorno*, perteneciente al rubro de la decoración y diseño de interiores, y apela al impacto positivo que tiene una buena circulación de la energía en los ambientes de nuestro entorno; sobre todo aquellos lugares de nuestro habitar donde permanecemos el mayor tiempo posible, pretendemos no solo satisfacer las necesidades de las personas que buscan siempre estar acorde a las tendencias de diseño y decoración, sino brindar una propuesta de valor para nuestros clientes, que conlleva decorar o redecorar, remodelar espacios en entornos acogedores, pero sobre todo saludables, porque dicha ambientación está directamente relacionada con la energía que emite cada usuario, donde se plasma los elementos de la naturaleza según el número personal de los clientes.

El interiorismo abarca el diseño y decoración de interiores, el cual se ha convertido en una parte importante de la vida diaria, porque brinda a las personas identidad y un sentido de pertenencia en aquellos espacios donde permanecen el mayor tiempo del día, es por ello que, la técnica del feng shui se ha convertido en una de las

tendencias más usadas en el interiorismo, además de crear espacios armoniosos, acogedores, cálidos, son saludables porque se renueva la energía.

Asimismo, debido al confinamiento, muchas familias han optado por un mayor cuidado dentro de sus viviendas, especialmente, aquellas que pertenecen a un estilo moderno de la sociedad, preservan la salud como prioridad, cuidan sus espacios interiores, más aún el lugar de la casa que han elegido para trabajar virtualmente, nos referimos al denominado home office, porque el mayor tiempo del día se encuentran en ese ambiente. Esta tendencia va en aumento, la demanda por el servicio de decoración, redecoración, remodelación que reflejen su personalidad, estilo de trabajo diferente como es el home office.

La empresa Armonía ofrece servicios, de manera mixta, presencial y virtual, para realizar sus asesorías virtuales básicas y completas, de esta manera, ajustarnos a las necesidades del cliente que residen en el exterior, en el tipo de servicio virtual se absolverá las dudas o consultas en un tiempo determinado, mientras en el servicio presencial acompañaremos desde la primera etapa del proyecto hasta su término, guardando en todos los casos, los protocolos de bioseguridad.

CAPITULO I: DESCRIPCION DE LA EMPRESA

La empresa Armonía se ha constituido legalmente en el mes de enero de 2020, a la fecha no ha iniciado sus operaciones en el mercado local, por lo que el presente proyecto se aprovechará para dar inicio a sus actividades en el mercado local, siendo el giro el interiorismo, que abarca el diseño, decoración y remodelación de interiores. Al que hemos agregado una disruptiva y única propuesta de valor, la técnica milenaria oriental denominada Feng Shui, que impulsa la armonización de los ambientes, a través de la adecuada ubicación del mobiliario.

1.1. Análisis del entorno

1.1.1. Factor político

Se vive una inestabilidad política y económica, Para El Peruano (2021) expresa:

“debido al plan de gobierno de izquierda radical del actual gobierno, por lo que el futuro a largo plazo es incierto, la designación del ex Premier mantuvo en vilo la economía, lo que originó el alza de los productos de la canasta básica familiar, el tipo de cambio del dólar trepó su más alto nivel en lo que va del año; sin embargo, con el nuevo Gabinete con la designación de la nueva Premier, se ha logrado bajar el dólar y, por ende, se ha normalizado la economía. (p6)

Asimismo, la ratificación en el cargo del presidente del Banco Central de la Reserva, se ha logrado apaciguar el entorno económico.

1.1.2. Factor económico

Como consecuencia de la pandemia global sac 2, la proyección económica tuvo un descenso de 12% del PBI 2020, sin embargo, durante este año 2022, se estima un aumento de un 2,5 %. (BCRP, 2022).

En lo que respecta al distrito de Santiago de Surco, cuya población aproximada de 500 mil habitantes, existe un sector de dicha población que posee un mayor poder

adquisitivo, específicamente el NSE A y B. El distrito se divide en tres zonas y nueve sectores, Zona I: Sectores 7 y 8, Zona II: Sectores 3, 4, 5, y 6, Zona III: Sectores 1, 2 y 9. Asimismo, presenta una infraestructura de avenidas y lotizaciones amplias, viviendas atractivas y de calidad, lugares ideales para la instalación de ejes empresariales, focos urbanos complementarios para los centros comerciales, con lo que se adecua al balance entre habitantes y áreas verdes.

1.1.3. Factor sociocultural

La población del distrito de Santiago de Surco, especialmente los NSE A y B poseen un poder adquisitivo para gozar de un estilo moderno de vida, se preocupan de su salud, cuidan su alimentación, frecuentan con regularidad gimnasios, los fines de semana acostumbran trasladarse a sus casas de playa; asimismo, cuidan sus ambientes en casa y ahora especialmente los espacios denominados “home office”, contratando a diseñadores y decoradores de interiores para remodelar o redecorar dichos ambientes, según la temática elegida, acorde al estilo y preferencias. Por otro lado, la mayoría de ellos mantienen una suscripción con principales diarios locales, así como de revistas internacionales, diarios como Gestión, El Comercio, revistas como, Semana Económica, The New York Times, Point de Vue, Paris Match, Men’s Health, The Economist, USA Today, Revista HOLA, etc.

1.1.4. Factor tecnológico

El impacto tecnológico durante esta coyuntura sanitaria en la población surcana ha tenido un efecto positivo, en cuanto a las tendencias de compra del consumidor surcano, la mayoría tiene un amplio acceso a las diversas plataformas digitales para reuniones de trabajo, familiares, y amicales, usando regularmente Google Meet, Zoom,

Skype, entre otras; asimismo, la tenencia de diversos equipos tecnológicos, como laptop, smartphome, tablets, iphone, entre otros.

1.2. Sondeo de mercado

1.2.1. Sondeo de mercado local

Debido a la actual coyuntura que el mundo viene atravesando, las tendencias de las compras en plataforma de e-commerce han venido en aumento.

Para realizar el sondeo del mercado local se difundió las encuestas ajustadas al servicio que ofrece la empresa Armonía, para lo cual se contó con el apoyo de amistades, los que reportaron un mayor cuidado con todo lo que les rodea en su entorno, más aún tratándose de la actual coyuntura sanitaria, donde prevalece un mayor cuidado e higiene de los ambientes en las viviendas.

Enfoque del sondeo: Cuantitativo.

Tipo: Descriptivo

Técnica de recolección: Encuesta

Instrumento: Cuestionario

Población de estudio: Familias de la zona oeste de Santiago de Surco.

Muestra: 30 personas

Resultados del sondeo del mercado

De acuerdo con las encuestas realizadas se concluye que la mayoría de las personas pertenecen al sexo femenino, quienes son las que deciden en sus hogares para contratar un servicio, la mayoría optaron por la cocina como su ambiente favorito para decorar, remodelar, seguidamente del home office y sala de estar o de entretenimiento, donde se encuentran TV, equipos de música, juegos de mesa, etc. Asimismo, informaron como buen acierto nuestra propuesta de valor, el servicio de la técnica milenaria oriental

Feng Shui, aunque también se observó que un número considerable tiene una idea vaga acerca de esta técnica; en lo que respecta al precio por nuestro servicio de interiorismo, la mayoría está de acuerdo en pagar como mínimo 500 dólares, incluido la técnica Feng Shui.

1.3. Análisis de la empresa

La empresa Armonía se ha constituido legalmente en el mes de enero de 2020, sin embargo, a la fecha no ha iniciado sus operaciones en el mercado local, por lo que el presente proyecto servirá para dar inicio a sus actividades en el mercado local, siendo el giro comercial el interiorismo, que abarca el diseño, decoración y remodelación de interiores, al que hemos agregado una disruptiva y única propuesta de valor, la técnica milenaria oriental denominada Feng Shui, que promueve la armonización de los ambientes, a través de la adecuada ubicación del mobiliario.

1.4. Plan estratégico de la empresa

1.4.1. Visión

Ser reconocidos como un referente disruptivo en el interiorismo a nivel nacional, porque nuestros proyectos se fusionan con la poderosa técnica milenaria oriental Feng Shui, que transforma los ambientes residenciales en espacios saludables y con energía benefactora para sus residentes.

1.4.2. Misión

Somos una empresa que brinda un servicio de interiorismo, disruptivo, único, e innovador, porque transformamos aquellos espacios con energía deletérea en ambientes saludables, confortables, y con buena vibra, aplicando la técnica Feng Shui para el bienestar de sus residentes.

1.4.3. Objetivos estratégicos

a) Brindar una propuesta de valor diferenciadora para los clientes mediante la aplicación de la técnica del Feng Shui.

b) Incursionar en el mercado de complementos decorativos y otros productos con tendencia que evoquen a la naturaleza, según precepto del Feng Shui.

1.4.4. Estrategia del negocio

a) Diferenciación.

En lugar de ofrecer simplemente servicios generales de decoración de interiores, la idea central en el presente Plan de Negocios se centra en el Feng Shui como núcleo distintivo. Por lo tanto, la diferenciación se manifiesta mediante:

Ser expertos certificados en Feng Shui, con lo que aseguramos que nuestros decoradores de interiores están certificados y tienen una profunda comprensión de los principios del Feng Shui.

Enfocarnos en el bienestar y la armonía, promocionando el negocio como un facilitador de bienestar y armonía a través del diseño de interiores. La aplicación correcta del Feng Shui puede mejorar la energía, la productividad y la calidad de vida en los espacios de tus clientes.

Ofrecemos consultas personalizadas en decoración de interiores, lo cual puede incluir un análisis Integral de espacios, planificación de diseño personalizado, creación de planes de diseño específicos basados en los principios del Feng Shui para cada cliente y considerando sus necesidades y preferencias individuales, selección de materiales y decoración, elección de materiales y colores armoniosos que estén en sintonía con los principios del Feng Shui. Destacando cómo estas selecciones pueden influir en la energía y la atmósfera de un espacio.

La decoración significativa ayuda a nuestros clientes a seleccionar objetos y decoraciones que tengan un significado especial y estén en línea con el Feng Shui. Estos elementos pueden incluir elementos de la cultura china y símbolos relacionados con la armonía y la prosperidad.

Se ofrece asesoría continua y talleres y seminarios sobre los principios del Feng Shui. Esto no solo educará a los clientes, sino que también reforzará el posicionamiento como expertos en la materia.

b) Segmentación de mercado

Demográfica

Edad: Ofrecer servicios y diseños enfocados en decoración para jóvenes profesionales y familias jóvenes.

Ingresos: Ofrecer opciones ajustadas a diferentes presupuestos, desde soluciones asequibles hasta proyectos de alta gama.

Psicográfica

Estilo de Vida: Personas interesadas en un estilo de vida minimalista.

Valores y Creencias: Interesados en el aspecto espiritual y energético del Feng Shui, personalizamos nuestros servicios y enfoque.

Geográfica

Ubicación: Nuestra oferta es para satisfacer las preferencias locales.

Necesidades Específicas

Espacios Residenciales: Mejorar la decoración de hogares utilizando el Feng Shui. Ofrecemos servicios que se centren en áreas como dormitorios, salas de estar o jardines.

Espacios Comerciales: Aplicamos el Feng Shui en espacios de trabajo tales como oficinas, tiendas, restaurantes y otros entornos comerciales.

Nivel de Conocimiento

Principiantes: Ofrecemos servicios de diseño y consultoría fáciles de entender para aquellos que recién comienzan a explorar el Feng Shui.

Avanzados: Brindamos soluciones más profundas y personalizadas para aquellos con un conocimiento previo del Feng Shui y sus beneficios.

Algunos de los competidores referentes en el rubro:

Competidor 1: Kuro Interiores, brindan una decoración de interiores basada en el estilo zen.

Competidor 2: AP Koo Studio, ofrece una decoración de interiores, diseño ecléctico, moderno y rústico, así como otros servicios adicionales, tales como imprenta y diseño gráfico.

Competidor 3: Home Solution, brinda servicios integrales, tales como, remodelaciones, decoraciones, instalaciones eléctricas, reparaciones de servicios integrales para casas y oficinas.

Diferenciación de Armonía: La empresa brinda un servicio único, disruptivo e innovador, porque fusionamos el interiorismo con la técnica milenaria oriental Feng Shui, que transforma los espacios con energía deletérea en ambientes armoniosos, confortables y con buena vibra, lo que genera entornos saludables, con energía benefactora para sus residentes.

Actualmente, en el mercado local existe un grupo reducido de diseñadores, arquitectos e ingenieros civiles, que aplican la técnica Feng Shui en sus proyectos.

Por lo tanto, aplicaremos la estrategia genérica de diferenciación para el target al cual va dirigido nuestro servicio de interiorismo.

En la actualidad, estamos atravesando tiempos difíciles debido a la pandemia, vivimos un estilo de vida atípico; y en esa línea, la empresa Armonía, promueve un interiorismo disruptivo fusionado con la técnica Feng Shui, cuyo objetivo es crear ambientes saludables, impregnando buena vibra en cada rincón de una vivienda, generando bienestar para sus residentes.

Hoy más que nunca, el cuidado de nuestro entorno en casa se ha convertido en una obligación; y en ese sentido, nuestro asesoramiento se ciñe estrictamente a los protocolos de bioseguridad, realizándose en dos modalidades, virtualmente, vía Zoom y presencial.

1.4.5. Fuentes generadoras de la ventaja competitiva

Enfoque en el diseño basado en el Feng Shui: Ya que al ofrecer cursos de especialización en Feng Shui, nos mostramos como una autoridad en este campo. Esto permitirá diseñar espacios de manera que estén en armonía con los principios del Feng Shui, brindando a los clientes una ventaja única para mejorar su bienestar y equilibrio en sus entornos.

Servicios de consultoría integral: Combinando conocimientos en negocios con el Feng Shui para ofrecer servicios de consultoría integrales. Ayudamos a nuestros clientes a optimizar sus espacios para mejorar no solo la estética, sino también la eficiencia y la productividad de sus entornos de trabajo y vida.

Red de contactos estratégicos: Nuestra amplia red de contactos es una fuente valiosa de ventaja competitiva. Podemos colaborar con arquitectos, diseñadores de interiores, proveedores de muebles y otros profesionales para ofrecer soluciones integrales a tus clientes.

Servicios de valor agregado como educación continua en forma de seminarios o talleres, para brindar a nuestros clientes un mayor entendimiento del Feng Shui, la decoración y la influencia en sus vidas.

Personalización y atención al cliente escuchando atentamente las necesidades y deseos de los clientes. La atención excepcional al cliente y la capacidad de adaptar nuestros servicios a las preferencias individuales son una fuente poderosa de ventaja competitiva.

Capacidad para crear diseños innovadores y creativos que destaquen en el mercado. La originalidad en el diseño puede ser un factor diferenciador importante.

1.5. Plan de marketing

Uno de los autores destacados como Kotler y Armstrong (2003, pág.19), señala:

“que el marketing es la función en los negocios que identifica las necesidades y los deseos de los clientes, determina los mercados meta que mejor pueda servir a la organización y diseña productos y programas apropiados para servir a dichos mercados”. (pág.19)

1.5.1. Objetivos de marketing

a) identificar un nicho de mercado en el sector interiorismo, para los residentes del distrito de Santiago de Surco.

b) Desarrollar una propuesta única de servicio integral de interiorismo, acorde al segmento objetivo.

c) Identificar y proponer presupuestos competitivos para cada proyecto de interiorismo.

d) Identificar y proponer canales de atención acorde al segmento objetivo.

e) Comunicar y persuadir a los clientes potenciales sobre los servicios diferenciados de la empresa en los medios, acorde al segmento objetivo.

1.5.2. Marketing mix

El servicio de interiorismo que ofrece Armonía, consiste en resolver la necesidad del cliente para remodelar, diseñar y decorar sus ambientes de su vivienda, según la encuesta, en primer lugar, la cocina, seguido del “home office”, el cual ha sido un nuevo referente en la actualidad, debido al confinamiento, ya que todos están laborando desde casa, modalidad remota, y han tenido que elegir un espacio de trabajo dentro de su vivienda.

El servicio especializado, enfocado al estilo y preferencia del cliente, se ajusta a sus necesidades, incluso el asesoramiento a domicilio para brindar una máxima comodidad al cliente, estas visitas se realizan estrictamente bajo los estándares protocolares de bioseguridad.

1.5.3. Descripción del servicio

Brindar un asesoramiento de interiorismo disruptivo para armonizar y energizar espacios, a través de la técnica Feng Shui, renovando de esta manera la energía de la casa e impregnando de buena vibra en sus ambientes.

El diseño y color del logo de la empresa según Conde (2021), expresa:

“han sido creados acorde a la técnica Feng Shui, siendo su color principal el púrpura, denominado también el color de la transformación, mutación, que es lo que transmite la esencia de Armonía, transformar los espacios de una vivienda con energía benefactora y saludable, acorde al estilo y preferencia de los clientes”. (p. 02)

El eslogan de Armonía, “*Bienestar para tu entorno*”, nos transporta hacia esa interacción del hombre que debe mantener con la naturaleza, que lamentablemente se ha ido perdiendo hoy en día.

Los servicios que brinda la empresa abarcan desde la ambientación residencial, planificación y ejecución de obra, los que se encuentran focalizados en las siguientes actividades:

- a) Asesoramiento en proyectos de interiorismo, tales como diseño, remodelación y decoración.
- b) Dirección, asesoramiento y ejecución de obra.
- c) Remodelación, diseño y decoración de espacios residenciales.
- d) Los estilos más solicitados por los clientes son los siguientes:

Tabla 1.

Estilos de Diseño

ESTILOS	DESCRIPCIÓN
CLÁSICO	Conformado por una ambientación que brinda funcionalidad y confort, apoyado en la decoración, tales como plantas, cornisas, cortinas, estores, persianas, etc.
RÚSTICO	Utiliza material noble y natural, tales como el mimbre, ratán, madera, aplicados a objetos, como pisos y paredes.
MINIMALISTA	Destaca por la simplicidad de sus formas, con una ausencia de ornamentos, disposición ordenada de elementos, acabados finos y colores neutros, líneas estructuradas.

Fuente: Elaboración propia

1.5.4. Estrategia de precio

Nuestra estrategia de precios refleja el valor de nuestros servicios. Determinamos precios por proyectos o por horas de consulta.

Ofrecemos diferentes paquetes de servicios que se adapten a las necesidades y presupuestos de tus clientes. Esto te permite tener opciones de precios variadas.

1.5.5 Estrategia de distribución de plaza

Presencia en línea: A través de un sitio web profesional que muestre ejemplos de nuestros proyectos anteriores y ofrezca información sobre tus servicios y cursos.

Red de colaboradores: Como arquitectos, diseñadores de interiores y proveedores de muebles, para ampliar el alcance y nuestra capacidad de ofrecer soluciones integrales.

1.5.6. Estrategia de promoción

Marketing de contenidos relacionado con el Feng Shui y la decoración de interiores en nuestro sitio web y redes sociales. Esto ayudará a mostrarnos como expertos en el campo y atraer a clientes interesados en aprender más.

Redes sociales para compartir proyectos, consejos de decoración basados en el Feng Shui y promociones. Las imágenes visualmente atractivas son esenciales en esta industria.

Publicidad segmentada en línea, como anuncios en redes sociales y Google Ads, para llegar a nuestro mercado objetivo de manera efectiva.

Marketing relacional con nuestros clientes y ofrecerles programas de referencia para alentar a nuestros clientes satisfechos a recomendar nuestros servicios.

1.5.7. Estrategia de servicio al cliente o postventa

Se creará un grupo de whatsapp business, para mantener informado a nuestros clientes y a la vez, informarles sobre nuevas tendencias, invitaciones a talleres, entre otros.

1.5.8. Estrategia de posicionamiento

Posicionamiento de bienestar y armonía a través del Feng Shui:

Nuestro enfoque en el Feng Shui no solo se trata de diseño estético, sino de crear espacios que promuevan el bienestar y la armonía en la vida de tus clientes.

Posicionamiento de prosperidad y éxito:

La aplicación del Feng Shui en los espacios puede influir positivamente en la prosperidad, el éxito y la riqueza del ser humano.

Nuestros diseños están destinados a atraer oportunidades y mejorar la prosperidad financiera.

Posicionamiento de aprendizaje y desarrollo profesional:

Somos un recurso de educación en Feng Shui y decoración de interiores.

Nuestros cursos y programas de capacitación permiten a estudiantes y profesionales mejorar sus habilidades y conocimientos en Feng Shui y diseño de interiores.

La calidad de nuestros programas y las certificaciones que ofrecemos y cómo estos cursos pueden ser beneficiosos para el desarrollo profesional y la expansión de carreras en el campo del diseño.

1.6. Plan de operaciones

1.6.1. Objetivos de operaciones

La mayoría de las empresas que ofrecen servicios de calidad en este rubro del interiorismo, se basan en dos aspectos importantes, el de las operaciones y los procesos internos, por lo que, la empresa Armonía considera que, en la medida que sus operaciones sean eficientes, así como sus procesos, se contará con un servicio de buena calidad para los clientes.

1.6.2. Actividades previas al inicio del servicio

Se ha considerado dos actividades, para este tipo de servicio que brindamos, de aprovisionamiento y de abastecimiento de materiales en almacén.

El proceso de aprovisionamiento comprende desde la compra de los materiales, insumos, entre otros, hasta el control en el almacén, posteriormente a la compra, se debe programar la recepción de estos, y finalmente se procede a la revisión de los materiales.

1.6.3. Proceso producción del servicio

a. Identificación de necesidades del cliente: Realizamos consultas en profundidad para conocer sus gustos, preferencias y objetivos para el espacio.

b. Diseño y planificación: Basados en la filosofía del Feng Shui, creamos un diseño que armonice y equilibre el espacio de acuerdo con las necesidades y preferencias del cliente. Planificamos la distribución del espacio, la selección de muebles, colores y materiales de acuerdo a los principios del Feng Shui.

c. Selección de materiales y mobiliario: Escogemos materiales y mobiliario que estén en consonancia con los principios del Feng Shui y que se ajusten al diseño propuesto.

d. Implementación del Diseño: Llevamos a cabo la implementación del diseño, que puede incluir la disposición de muebles, la decoración y cualquier modificación física necesaria.

e. Evaluación y Ajustes: Realizamos una evaluación del espacio una vez que se haya implementado el diseño. Nos aseguramos de que cumple con los principios del Feng Shui y las expectativas del cliente. Realizamos ajustes según sea necesario para garantizar la armonía y el equilibrio del espacio.

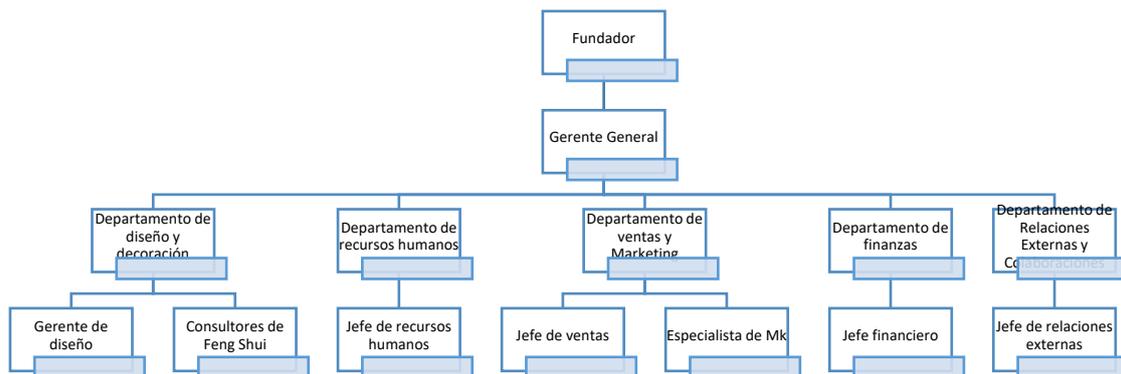
f. Entrega y Acompañamiento: Se entrega el proyecto concluido al cliente, proporcionando una guía o asesoramiento sobre cómo mantener y cuidar el espacio de acuerdo con los principios del Feng Shui. Ofrecemos un servicio de seguimiento y asesoría continua.

1.7. Diseño de estructura y plan de recursos humanos

Definición de roles y responsabilidades: Identificamos los diferentes roles necesarios para el negocio (Chiavenato, 2014). Esto podría incluir diseñadores de interiores, consultores de Feng Shui, personal de apoyo administrativo y posiblemente instructores para tus cursos de especialización.

Figura 1.

Organigrama



Fuente: Propia

1.7.1. Estrategias de reclutamiento, selección y contratación de personal

Realizamos el análisis y descripción del puesto, definimos las responsabilidades, habilidades requeridas, certificaciones deseadas (Chiavenato, 2014) sumándose la filosofía del Feng Shui como un componente central del rol.

Realizamos anuncios de trabajo efectivos a través diversos canales para anunciar las ofertas de trabajo, como tu sitio web, redes sociales, bolsas de trabajo en línea y sitios de empleo especializados en diseño de interiores y Feng Shui.

Evaluación de CV y solicitudes de los candidatos para identificar experiencia relacionada con la decoración de interiores, certificaciones en Feng Shui y cualquier afinidad con la filosofía del Feng Shui.

Realizamos entrevistas de evaluación en profundidad para evaluar la experiencia y las habilidades técnicas de los candidatos en relación con el Feng Shui y el diseño de interiores para explorar su comprensión de los principios del Feng Shui y cómo pueden aplicarlos en proyectos de diseño.

Realizamos evaluación cultural para comprobar que los candidatos se ajusten a la cultura y valores de la empresa, que pueden incluir la promoción de la armonía, la colaboración y la espiritualidad, si están en línea con los principios del Feng Shui.

Concretamos la negociación una vez identificado al candidato adecuado, le realizamos una oferta de empleo que incluya detalles sobre el salario, los beneficios y cualquier otra compensación de manera justa y transparente.

1.7.2. Estrategias de inducción, capacitación y evaluación del personal

Estrategias de Inducción

Proceso de orientación integral para nuevos empleados que incluya presentación de la empresa, su historia y cultura, así como una introducción a la filosofía del Feng Shui y cómo se integra en los proyectos de diseño.

Mentoría mediante la asignación de un mentor experimentado para que guíe a los nuevos empleados durante sus primeros días en el trabajo. El mentor puede ayudar a aclarar dudas y acelerar la adaptación.

Proporcionar manuales y documentación detallada sobre los procedimientos y políticas de la empresa, así como recursos relacionados con el Feng Shui.

Estrategias de Capacitación

Ofrecerles cursos de capacitación en Feng Shui a los empleados para que adquieran un conocimiento más profundo sobre los principios y aplicaciones de esta filosofía en el diseño de interiores.

Fomentar la formación continua, animando a los empleados a asistir a talleres y seminarios relacionados con el Feng Shui y el diseño de interiores.

Realizar sesiones de capacitación interna donde los empleados puedan compartir conocimientos y experiencias relacionadas con proyectos y técnicas de diseño.

Proporcionar capacitación en herramientas y software de diseño de interiores de última generación para mantener al equipo actualizado en las mejores prácticas de diseño.

Estrategias de Evaluación del Personal

Establecer evaluaciones de desempeño regulares para medir el progreso de los empleados en términos de habilidades técnicas, aplicación del Feng Shui y alineación con los valores de la empresa.

Proporcionar retroalimentación constructiva durante las evaluaciones de desempeño y en el transcurso de proyectos específicos. Destacar logros y oportunidades de mejora.

Promover a los empleados a establecer planes de desarrollo individual que identifiquen metas de crecimiento y las acciones necesarias para alcanzarlas.

Recompensar el desempeño sobresaliente y la aplicación efectiva de los principios del Feng Shui en proyectos.

Evaluar la calidad y el éxito de los proyectos en términos de satisfacción del cliente, aplicación del Feng Shui y resultados finales. Aprender de cada proyecto para mejorar continuamente.

Revisar regularmente la competencia de los empleados en términos de conocimiento y aplicación de los principios del Feng Shui. Esto incluye pruebas o ejercicios prácticos.

1.7.3. Estrategias de motivación y desarrollo del personal

Estrategias de Motivación:

Recompensar el esfuerzo y el desempeño excepcional de los empleados. Por ejemplo, "Empleado del Mes" o proporcionar incentivos adicionales en función de los logros.

Fomentar un ambiente de trabajo que promueva la armonía y la colaboración, en línea con los principios del Feng Shui. Cuidar la disposición de los espacios de trabajo y la elección de colores para generar un ambiente inspirador.

Involucrar a los empleados en la toma de decisiones relevantes para el negocio. Escuchar sus ideas y perspectivas puede aumentar su sentido de pertenencia y motivación.

Ofrecer oportunidades de crecimiento profesional y desarrollo de carrera. Esto puede incluir la promoción interna, la asignación de nuevos desafíos y la asistencia a cursos de capacitación adicionales.

Establecer objetivos claros y alcanzables para los empleados. Esto les brinda un sentido de propósito y dirección, y les motiva a alcanzar metas concretas.

Estrategias de Desarrollo del Personal:

Trabajar con cada colaborador para crear planes de desarrollo individual que se alineen con sus metas profesionales y las necesidades de la empresa.

Promover la formación continua y la consecución de nuevas habilidades a través de la participación en cursos de diseño de interiores, cursos avanzados de Feng Shui y otros programas relacionados.

Establecer programas de mentoría donde los empleados más experimentados puedan guiar y apoyar a los que están en etapas iniciales de su carrera (Chiavenato, 2014).

Asignar a los empleados proyectos que mejoren su creatividad y les permitan aplicar y ampliar sus prácticas en diseño de interiores y Feng Shui.

Chiavenato (2014) comunica “implementar evaluaciones 360°, donde los empleados reciben retroalimentación de sus colegas, supervisores y subordinados. Esto puede ayudar a identificar áreas de mejora y crecimiento” (p.87)

Incentivar a los empleados a asistir a conferencias, exposiciones y eventos relacionados con el diseño de interiores y el Feng Shui para mantenerse al tanto de las tendencias y construir redes de contactos.

Realizar evaluaciones periódicas de la competencia en Feng Shui para medir el conocimiento y la aplicación de los principios del Feng Shui.

1.7.4. Políticas de remuneraciones y compensaciones

Investigar y asegurar que las remuneraciones ofrecidas a los empleados sean competitivas en comparación con el mercado y la industria del diseño de interiores. Considerar la experiencia y las habilidades técnicas de cada empleado.

Definir claramente los componentes de la remuneración, que pueden incluir salario base, bonificaciones, alicientes basados en el desempeño y beneficios adicionales como seguro médico, planes de jubilación y otros incentivos no pecuniarios.

Implementar un sistema de bonificaciones por desempeño que recompense a los empleados por logros específicos, como la satisfacción del cliente, la finalización exitosa de proyectos y el cumplimiento de objetivos de negocio.

Establecer programas de reconocimiento y recompensas que celebren el desempeño excepcional. Esto puede incluir premios, reconocimiento público y oportunidades de desarrollo.

Ofrecer beneficios adicionales que fomenten la satisfacción y el bienestar de los empleados, como seguros de salud, vacaciones pagadas, tiempo libre remunerado para capacitación y desarrollo, y descuentos en productos y servicios relacionados con el Feng Shui y el diseño de interiores.

Establecer políticas claras sobre cómo se otorgan aumentos salariales y promociones en función del desempeño y el tiempo de servicio.

Utilizar evaluaciones de desempeño regulares para determinar los aumentos salariales y las bonificaciones. Proporciona retroalimentación constructiva durante estas evaluaciones y establece metas claras para el crecimiento.

Comunicar de manera transparente las políticas de remuneración y compensación a los empleados.

Establecer políticas de igualdad salarial que aseguren que los empleados que realizan tareas similares reciban salarios comparables, independientemente de su género, raza u otras características personales.

1.8. Plan financiero

1.8.1. Historia financiera de la empresa

Dada la naturaleza del proyecto, se trata de un emprendimiento que no cuenta con una historia financiera previa de la empresa, sin embargo, se proporciona información financiera proyectada. Así Sapag (2014), expresa que “dentro de la que se incluye el presupuesto de inversión, presupuesto de ingresos, estado de resultados, presupuesto de caja, balance general y el análisis de rentabilidad mediante los indicadores del VAN y la TIR”. (p.76).

1.8.2. Datos, supuestos y políticas económicas y financieras

Tabla 2.

Datos

Producto	Servicio de asesoría en interiorismo que no exceda los 40 m ²
Ciclo de vida del proyecto	36 meses (03 años)
Costo / m ² (soles)	S/ 29.55
Costo / m ² (dólares)	\$7.50
Utilidad / m ²	50.00%
Precio venta / m² (soles)	S/ 59.10
Precio venta / m² (dólares)	\$15.00
Volumen mínimo mensual estimado de ventas en m ²	240 m ²
Volumen mínimo mensual estimado de ventas en S/	S/ 9,450.00
Volumen mínimo mensual estimado de ventas en \$	\$2,398.48

Fuente: Propia

Tabla 3.
Supuestos

Tipo de cambio actual	S/ 3.94
Tipo de cambio proyectado	El tipo de cambio del dólar se proyecta llegaría a S/ 4.10 en 2024 *Diario Oficial El Peruano.
Inflación	Se mantendrá en 1.97% los próximos 05 años * https://es.statista.com/
Tipo de transacciones	El 50% de ventas serán al contado (5% de descuento) El 50% de ventas serán al crédito (sin descuento)

Fuente: BCRP

Tabla 4.
Políticas económicas y financieras del proyecto

Crédito a clientes	Los compradores que poseen línea de crédito comprobable (tarjeta de crédito) superior a 600 dólares lograrán convenir a un préstamo directo.
Descuentos a clientes	Los clientes que contraten los servicios al contado por montos superiores a S/. 1950. tendrán un descuento adicional para su consecutiva compra al contado de 5% y hasta un máximo de S/ 100 en su siguiente compra.
Pago a proveedores	Se hará con transferencia bancaria o cheque no negociable los viernes en horario de oficina.
Manejo de stock de materiales e inventario	La empresa mantendrá stock mínimo (inventario de seguridad) correspondiente a dos semanas de operaciones.

Fuente: Propia

1.8.3. Plan de ventas de la empresa

Tabla 5.
Cliente Potencial Objetivo

Cliente Potencial Objetivo	1	Familias NSE A y B
	2	Empresas inmobiliarias
	3	Empresas de arquitectura
	4	Instituciones privadas

Fuente: Propia

Tabla 6.
Competidores

Competidores	1	Inout Arquitectura
	2	Lula
	3	Home Solution
	4	Kuro Interiores
	5	Nogalia
	6	GA Experimental
	7	AP Koo Studio
	8	Otros diseñadores independientes

Fuente: Propia

Tabla 7.
Rango de precios

Rango de precios	1	Precio de mercado m ² (diseño de interiores)	\$10.00
	2	Precio Premium (diseño de interiores + técnica de elementos de la naturaleza)	\$15.00

Fuente: Propia

Tabla 8.
Objetivos de Ventas

Objetivos de Ventas		
	1	Generar ventas por S/ 30,000 durante el primer año de operaciones.
	2	Obtener el 2% de participación de mercado en los distritos de Santiago de Surco, San Borja, La Molina, Miraflores y San Isidro durante el primer año de operaciones.
	3	Alcanzar un ticket promedio mensual de S/ 2,500.00
	4	Generar 36 ventas de servicios de asesoría en interiorismo durante el año 2022.

Fuente: Propia

Tabla 9.
Estrategias de ventas

Estrategias de ventas		
	1	Realizar campañas promocionales de descuentos por pago al contado.
	2	Establecer políticas de descuentos y beneficios de los clientes por referidos.
	3	Establecer políticas de descuentos y beneficios de los clientes por compra frecuente.
	4	Realizar campañas de interacción en redes sociales y página web.
	5	Participar en ferias y eventos de la especialidad.
	6	Establecer alianzas comerciales con empresas de arquitectura.

Fuente: Propia

1.8.4. Análisis de costos

Método de costeo por orden de trabajo

Materiales

Tabla 10.

Licencias de software

Cantidad	Concepto	Precio
2	Software especializado	1000.00
	IGV	180.00
	TOTAL MENSUAL	1180.00

Fuente: Propia

Tabla 11.

Útiles de oficina

Cantidad	Concepto	Precio
1	Útiles de oficina	200.00
	IGV	36.00
	TOTAL	236.00

Consumo de Materiales (Para aprox. 40 m²)

Fuente: Propia

Tabla 12.

Licencias de software

Cantidad	Concepto	Precio / mes	Total / mensual	Total / semanal / Soles
2	Software especializado	500.00	1000.00	250.00
	TOTAL DE MATERIALES		1000.00	250.00

Fuente: Propia

Tabla 13.
Útiles de oficina

Cantidad	Concepto	Precio / mes	Total / mensual	Total / semanal / Soles
1	Útiles de oficina	200.00	200.00	50.00
	TOTAL DE MATERIALES		200.00	50.00

Fuente: Propia

Tabla 14.
Utilización de la MOD por orden de trabajo

Tipo	Número de semanas	días a la semana	Horas / día	Total horas / semana	Total horas / mes	Costo / hora / soles
Operativa	1	3	4	12	48	31.50
Gerencial	1	3	4	12	48	51.50
Total, salarios por mes / soles						3984
Total, salario por horas / semana / soles			12			996

Fuente: Propia

Tabla 15.
Aplicación de costos indirectos de fabricación

MES	
Total Costos indirectos de fabricación/soles	1100
Costo por hora / soles / por cada hora de mano de obra	11.46 Soles

Fuente: Propia

Tabla 16.
Costo del Servicio (que no exceda los 40 m²)

Producto	Servicio de asesoría en interiorismo	
Cantidad:	1	
Unidad:	Servicio	
Especificaciones: Según diseño solicitado		
		TOTAL
Materiales directos		300.00
Mano de Obra Directa		996.00
Costos Indirectos de Fabricación		275.00
Total costo del servicio		S/ 1,571.00
Margen de utilidad 50%		793.355
Precio de venta del servicio		S/ 2,364.36

Fuente: Propia

1.8.5. Punto de equilibrio de la empresa

El cálculo del punto de equilibrio es una herramienta financiera que nos ayuda a comprender cuántos proyectos o pedidos de servicio debemos completar y facturar para cubrir todos nuestros costos y comenzar a obtener ganancias en nuestro negocio de servicio de interiorismo en el distrito de Santiago de Surco. Aunque nuestro negocio se enfoca en la prestación de servicios en lugar de la producción de bienes, el concepto del punto de equilibrio sigue siendo relevante para evaluar la rentabilidad de nuestro proyecto.

Cálculo del Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se calcula tomando en consideración nuestros costos fijos y variables. Los costos fijos esenciales incluyen los servicios de luz, agua, internet, mano de obra operativa, personal de gestión y el costo mensual del software, mientras que los costos variables abarcan el consumo de útiles de oficina y el costo de la oficina coworking principalmente.

Para calcular el punto de equilibrio, dividimos los costos fijos totales entre la diferencia entre el precio promedio de nuestros servicios y el costo variable por servicio. La fórmula es la siguiente:

Punto de Equilibrio = Costos Fijos Totales / (Precio de los Servicios - Costo Variable por Servicio)

Es importante destacar que, en el negocio de servicios, los costos y los ingresos pueden variar significativamente de un proyecto a otro debido a la naturaleza personalizada de nuestros servicios y la diversidad de las necesidades de nuestros clientes.

Sin embargo, una aproximación del punto de equilibrio sería 03 servicios al mes para no ganar ni perder.

Calcular el punto de equilibrio nos proporciona una comprensión fundamental de cuánto debemos trabajar para cubrir nuestros costos y alcanzar la rentabilidad. También nos ayuda a establecer metas de ventas realistas y evaluar la viabilidad financiera de cada proyecto.

El cálculo del punto de equilibrio es una parte integral de nuestra estrategia financiera. A medida que trabajamos en proyectos y ofrecemos servicios personalizados,

monitorearemos continuamente nuestros costos y ventas para asegurarnos de que nuestros ingresos superen nuestros costos en cada proyecto, lo que nos permitirá mantener y aumentar nuestra rentabilidad.

Es importante destacar que, dado que somos un negocio de servicios, debemos estar preparados para la variabilidad en los costos y los ingresos de cada proyecto. La adaptabilidad y la capacidad de controlar y ajustar nuestros costos son esenciales para el éxito financiero de nuestro proyecto.

1.8.6. Adquisición de materiales e insumos para la producción

Tabla 17.

Requerimientos mensuales

<i>Item</i>	Cantidad	Importe (\$/)
Alquiler oficina Coworking	1	500.00
Mano de obra operativa	1	1512.00
Personal de gestión	1	2472.00
Pago de servicios	1	600.00
Licencia de software	2	1000.00
Útiles de oficina	1	200.00
	TOTAL	6284.00

Fuente: Propia

1.8.7. Inversión inicial

A.- INVERSION FIJA	S/	48,320.00
A1.- Inversión Fija Tangible	S/	46,000.00
Equipos de cómputo	S/	35,000.00
Herramientas diversas	S/	3,000.00
Vehículos y Montacargas	S/	0.00
Muebles y enseres	S/	7,000.00
Equipos y útiles Oficina	S/	1,000.00
A2.- Inversión Fija Intangible	S/	2,320.00
Estudios de Pre y factibilidad	S/	0.00
Gastos Constitución y puesta marcha	S/	1,000.00
Flete y almacenaje	S/	0.00
Promoción y propaganda	S/	400.00
Imprevistos (2% DE IFT)	S/	920.00

Fuente: Propia

1.8.8. Capital de trabajo

B.- CAPITAL DE TRABAJO	S/	1,712.00
Caja mínima	S/	1,512.00
Existencias	S/	0.00
Insumos varios	S/	100.00
Otros Gastos	S/	100.00

Fuente: Propia

1.8.9. Fuentes de financiamiento

Banca privada con algunas consideraciones:

Requisitos y documentación

La banca comercial requiere documentación financiera detallada, un plan de negocios sólido y garantías, como activos personales o garantías empresariales, para respaldar el préstamo.

Tasas de interés

Las tasas de interés y los términos de los préstamos varían significativamente entre diferentes instituciones financieras por lo que es importante comparar las ofertas y negociar condiciones favorables.

Uso de Fondos

Debemos especificar claramente cómo utilizaremos los fondos prestados y asegurarnos de que estén alineados con los objetivos de nuestro proyecto.

Plan de amortización

Debemos formular un plan de amortización sólido que verifique capacidad de pago. Se debe considerar la generación de flujos de efectivo a partir de los servicios para respaldar los pagos.

Flexibilidad en caso de cambios en las circunstancias o necesidades financieras, como reprogramación de pagos.

Riesgos

Considerar los riesgos asociados con la deuda. Debemos asegurarnos de poder manejar las obligaciones de pago y asegurarnos de que el proyecto sea rentable.

Ejemplo de financiamiento (Cuadro de servicio de deuda)

FINANCIAMIENTO CON PERIODO DE GRACIA (3 MESES)
Anualidad vencida de pago creciente

Se financia el 45% la Inversión Total =	S/	22,514.40	
El 55% será capital propio =	S/	27,517.60	%
Tasa de interés efectiva anual (TEA)=		0.150	15.00%
Tasa equivalente mensual	=	0.011714917	
Pago mensual =	S/	770.12	
Número de cuotas =		36	

CUADRO DEL SERVICIO DE LA DEUDA (Cuadro de amortización)

Periodo	Deuda / Saldo insoluto	Amortización	Interés	Valor cuota
0	22,514.40			
1	22,514.40	0.00	263.75	263.75
2	22,514.40	0.00	263.75	263.75
3	22,514.40	0.00	263.75	263.75
4	22,008.03	506.37	263.75	770.12
5	21,495.73	512.30	257.82	770.12
6	20,977.43	518.30	251.82	770.12
7	20,453.06	524.37	245.75	770.12
8	19,922.54	530.52	239.61	770.12
9	19,385.81	536.73	233.39	770.12
10	18,842.79	543.02	227.10	770.12
11	18,293.41	549.38	220.74	770.12
12	17,737.59	555.82	214.31	770.12
13	17,175.27	562.33	207.79	770.12
14	16,606.35	568.92	201.21	770.12
15	16,030.77	575.58	194.54	770.12
16	15,448.45	582.32	187.80	770.12
17	14,859.30	589.14	180.98	770.12
18	14,263.26	596.05	174.08	770.12
19	13,660.23	603.03	167.09	770.12
20	13,050.13	610.09	160.03	770.12
21	12,432.89	617.24	152.88	770.12
22	11,808.42	624.47	145.65	770.12
23	11,176.63	631.79	138.33	770.12
24	10,537.45	639.19	130.93	770.12
25	9,890.77	646.68	123.45	770.12
26	9,236.52	654.25	115.87	770.12
27	8,574.60	661.92	108.21	770.12
28	7,904.93	669.67	100.45	770.12
29	7,227.41	677.52	92.61	770.12
30	6,541.96	685.45	84.67	770.12
31	5,848.47	693.48	76.64	770.12
32	5,146.87	701.61	68.51	770.12
33	4,437.04	709.83	60.30	770.12
34	3,718.90	718.14	51.98	770.12
35	2,992.34	726.56	43.57	770.12
36	2,257.27	735.07	35.06	770.12
37	1,513.60	743.68	26.44	770.12
38	761.20	752.39	17.73	770.12
39	0.00	761.20	8.92	770.12

Fuente: Propia

1.8.10. Proyección de flujo de caja

CONCEPTO	PERIODO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INGRESO X VENTAS			9,457.42	9,457.42	9,457.42	9,457.42	9,457.42	9,457.42	14,186.13	14,186.13	14,186.13	14,186.13	14,186.13	14,186.13
COSTOS OPERATIVOS			2,171.00	2,171.00	2,171.00	2,171.00	2,171.00	2,171.00	2,471.00	2,471.00	2,471.00	2,471.00	2,471.00	2,471.00
INV.FUJA TANGIBLE		46,000.00												
INV.FUJA INTANGIBLE		2,320.00												
CAPITAL DE TRABAJO		1,712.00												
IMPTO.RTA.S/FINANC.			142.24	142.24	142.24	142.24	142.24	142.24	252.96	252.96	252.96	252.96	252.96	252.96
VALOR RESIDUAL														
FLUJO DE CAJA ECONOMICO		-50,032.00	7,144.18	7,144.18	7,144.18	7,144.18	7,144.18	7,144.18	11,462.17	11,462.17	11,462.17	11,462.17	11,462.17	11,462.17
PRESTAMO		22,514.40												
AMORTIZACION		0.00	0.00	0.00	0.00	499.04	505.28	511.59	517.99	524.46	531.02	537.66	544.38	551.18
INTERESES		281.43	281.43	281.43	281.43	281.43	275.19	268.88	262.48	256.01	249.45	242.81	236.09	229.29
ESCUDO FISCAL		7.04	7.04	7.04	7.04	7.04	6.88	6.72	6.56	6.40	6.24	6.07	5.90	5.73
FLUJO CAJA FINANCIERO		-27,517.60	6,869.78	6,869.78	6,869.78	6,370.74	6,370.59	6,370.43	10,688.26	10,688.10	10,687.94	10,687.77	10,687.60	10,687.43
APORTE DE SOCIOS		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
RESERVAS		1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,583.76	1,585.61	2,882.87	2,884.77	2,886.69	2,888.63	2,890.59	2,892.58
DIVIDENDOS		1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,583.76	1,585.61	2,882.87	2,884.77	2,886.69	2,888.63	2,890.59	2,892.58
FLUJO CAJA NETO		-27,517.60	3,705.91	3,705.91	3,705.91	3,206.87	3,203.07	3,199.22	4,922.51	4,918.56	4,914.56	4,910.51	4,906.41	4,902.26
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24		
	18,914.84	18,914.84	18,914.84	18,914.84	18,914.84	18,914.84	23,643.55	23,643.55	23,643.55	23,643.55	23,643.55	23,643.55	23,643.55	23,643.55
	2,771.00	2,771.00	2,771.00	2,771.00	2,771.00	2,771.00	3,071.00	3,071.00	3,071.00	3,071.00	3,071.00	3,071.00	3,071.00	3,071.00
	372.01	372.01	372.01	372.01	372.01	372.01	482.73	482.73	482.73	482.73	482.73	482.73	482.73	482.73
														0.00
	15,771.83	15,771.83	15,771.83	15,771.83	15,771.83	15,771.83	20,089.82							
	558.07	565.05	572.11	579.26	586.50	593.83	601.26	608.77	616.38	624.09	631.89	639.79		
	222.40	215.42	208.36	201.21	193.97	186.64	179.21	171.70	164.09	156.38	148.58	140.68		
	5.56	5.39	5.21	5.03	4.85	4.67	4.48	4.29	4.10	3.91	3.71	3.52		
	14,996.92	14,996.74	14,996.57	14,996.39	14,996.21	14,996.02	19,313.83	19,313.64	19,313.45	19,313.26	19,313.07	19,312.87		
	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		
	4,287.50	4,289.54	4,291.60	4,293.70	4,295.81	4,297.96	5,595.53	5,597.72	5,599.95	5,602.20	5,604.49	5,606.80		
	4,287.50	4,289.54	4,291.60	4,293.70	4,295.81	4,297.96	5,595.53	5,597.72	5,599.95	5,602.20	5,604.49	5,606.80		
	6,421.92	6,417.67	6,413.36	6,409.00	6,404.58	6,400.11	8,122.78	8,118.19	8,113.55	8,108.85	8,104.09	8,099.28		

25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
28,372.26	28,372.26	28,372.26	28,372.26	28,372.26	28,372.26	28,372.26	28,372.26	28,372.26	28,372.26	28,372.26	28,372.26
3,371.00	3,371.00	3,371.00	3,371.00	3,371.00	3,371.00	3,371.00	3,371.00	3,371.00	3,371.00	3,371.00	3,371.00
595.86	595.86	595.86	595.86	595.86	595.86	595.86	595.86	595.86	595.86	595.86	595.86
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
24,405.40											
647.78	655.88	664.08	672.38	680.79	689.30	697.91	706.64	715.47	724.41	733.47	742.64
132.69	124.59	116.39	108.09	99.68	91.17	82.56	73.83	65.00	56.06	47.00	37.83
3.32	3.11	2.91	2.70	2.49	2.28	2.06	1.85	1.63	1.40	1.18	0.95
23,628.24	23,628.04	23,627.84	23,627.63	23,627.42	23,627.21	23,626.99	23,626.77	23,626.55	23,626.33	23,626.10	23,625.87
1.00	2.00	3.00	4.00	5.00	6.00	7.00	8.00	9.00	10.00	11.00	12.00
6,932.81	6,935.18	6,937.57	6,940.00	6,942.46	6,944.95	6,947.47	6,950.02	6,952.61	6,955.22	6,957.87	6,960.55
6,932.81	6,935.18	6,937.57	6,940.00	6,942.46	6,944.95	6,947.47	6,950.02	6,952.61	6,955.22	6,957.87	6,960.55
9,763.63	9,759.69	9,755.69	9,751.62	9,747.50	9,743.30	9,739.05	9,734.73	9,730.34	9,725.88	9,721.36	9,716.77

Fuente: Propia

1.8.11. Análisis de rentabilidad

Flujos económicos mensuales

COSTO DE CAPITAL ECONÓMICO MENSUAL=	1.17%
CÁLCULO DEL VAN ECONÓMICO =	431,051.43
CÁLCULO DE LA TIR ECONÓMICA =	18.8506%

Fuente: Propia

Interpretación del VAN económico

El VAN económico es mayor que cero, entonces podemos interpretar que la inversión producirá ganancias a una tasa de descuento mensual de 1.17% sin financiamiento externo; por lo tanto, la decisión es aceptar el proyecto de negocio.

Interpretación de la TIR económica

El valor de la TIR nos indica que el proyecto de negocio sin financiamiento soporta hasta una tasa de descuento 18.8506%. Como el valor de la TIR es mayor que la tasa de descuento, entonces la decisión es aceptar el proyecto de negocio.

En este caso, la tasa de rendimiento interno que obtenemos es superior a la tasa mínima de rentabilidad exigida a la inversión.

Flujos financieros mensuales

COSTO DE CAPITAL FINANCIERO MENSUAL =	1.17%
CÁLCULO DEL VAN FINANCIERO =	459,865.22
CÁLCULO DE LA TIR FINANCIERA =	28.55%

Interpretación del VAN financiero

El VAN financiero es mayor que cero, lo que significa que, con financiamiento, el proyecto producirá ganancias a una tasa de descuento mensual de 1.17%. Por lo tanto, la decisión es aceptar el proyecto con financiamiento.

Interpretación de la TIR financiera

El valor de la TIR financiera nos indica que el proyecto de negocio con financiamiento soporta hasta una tasa de descuento de 28.55%. Para Sapag (2014), como el valor de la TIR es mayor que la tasa de descuento, entonces la decisión es aceptar el proyecto de negocio. En este caso también, la tasa de rendimiento interno que alcanzamos es superior a la tasa mínima de rentabilidad requerida a la inversión. (p. 113).

1.8.12. Estados de ganancias y pérdidas proyectado

CONCEPTO	PERIODO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ingreso por ventas		9,457.42	9,457.42	9,457.42	9,457.42	9,457.42	9,457.42	14,186.13	14,186.13	14,186.13	14,186.13	14,186.13	14,186.13
Costo de ventas		2,793.22	2,793.22	2,793.22	2,793.22	2,793.22	2,793.22	2,793.22	2,793.22	2,793.22	2,793.22	2,793.22	2,793.22
Utilidad bruta		6,664.20	6,664.20	6,664.20	6,664.20	6,664.20	6,664.20	11,392.91	11,392.91	11,392.91	11,392.91	11,392.91	11,392.91
Gastos de operación		974.44	974.44	974.44	974.44	974.44	974.44	1,274.44	1,274.44	1,274.44	1,274.44	1,274.44	1,274.44
Utilidad de operación		5,689.75	5,689.75	5,689.75	5,689.75	5,689.75	5,689.75	10,118.46	10,118.46	10,118.46	10,118.46	10,118.46	10,118.46
Gastos financieros		281.43	281.43	281.43	281.43	275.19	268.88	262.48	256.01	249.45	242.81	236.09	229.29
Utilidad antes de impuestos		5,408.32	5,408.32	5,408.32	5,408.32	5,414.56	5,420.88	9,855.98	9,862.46	9,869.01	9,875.65	9,882.37	9,889.18
Impuesto a la renta		135.21	135.21	135.21	135.21	135.36	135.52	246.40	246.56	246.73	246.89	247.06	247.23
Utilidad despues de Impuestos		5,273.12	5,273.12	5,273.12	5,273.12	5,279.20	5,285.36	9,609.58	9,615.90	9,622.29	9,628.76	9,635.31	9,641.95
Reservas		1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,583.76	1,585.61	2,882.87	2,884.77	2,886.69	2,888.63	2,890.59	2,892.58
Dividendos		1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,583.76	1,585.61	2,882.87	2,884.77	2,886.69	2,888.63	2,890.59	2,892.58
Utilidad Neta		2,109.25	2,109.25	2,109.25	2,109.25	2,111.68	2,114.14	3,843.83	3,848.36	3,848.92	3,851.50	3,854.12	3,856.78
Utilidad acumulada		2,109.25	4,218.49	6,327.74	8,436.98	10,548.66	12,662.81	16,506.64	20,353.00	24,201.91	28,053.42	31,907.54	35,764.32

13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
18,914.84	18,914.84	18,914.84	18,914.84	18,914.84	18,914.84	23,643.55	23,643.55	23,643.55	23,643.55	23,643.55	23,643.55
2,543.22	2,543.22	2,543.22	2,543.22	2,543.22	2,543.22	2,543.22	2,543.22	2,543.22	2,543.22	2,543.22	2,543.22
16,371.62	16,371.62	16,371.62	16,371.62	16,371.62	16,371.62	21,100.33	21,100.33	21,100.33	21,100.33	21,100.33	21,100.33
1,491.11	1,491.11	1,491.11	1,491.11	1,491.11	1,491.11	1,791.11	1,791.11	1,791.11	1,791.11	1,791.11	1,791.11
14,880.51	14,880.51	14,880.51	14,880.51	14,880.51	14,880.51	19,309.22	19,309.22	19,309.22	19,309.22	19,309.22	19,309.22
222.40	215.42	208.36	201.21	193.97	186.64	179.21	171.70	164.09	156.38	148.58	140.68
14,658.11	14,665.08	14,672.15	14,679.30	14,686.54	14,693.87	19,130.00	19,137.52	19,145.13	19,152.83	19,160.64	19,168.53
366.45	366.63	366.80	366.98	367.16	367.35	478.25	478.44	478.63	478.82	479.02	479.21
14,291.66	14,298.46	14,305.34	14,312.32	14,319.38	14,326.52	18,651.75	18,659.08	18,666.50	18,674.01	18,681.62	18,689.32
4,287.50	4,289.54	4,291.60	4,293.70	4,295.81	4,297.96	5,595.53	5,597.72	5,599.95	5,602.20	5,604.49	5,606.80
4,287.50	4,289.54	4,291.60	4,293.70	4,295.81	4,297.96	5,595.53	5,597.72	5,599.95	5,602.20	5,604.49	5,606.80
5,718.66	5,719.38	5,722.14	5,724.93	5,727.75	5,730.61	7,460.70	7,463.63	7,466.60	7,469.61	7,472.65	7,475.73
41,480.98	47,200.36	52,922.50	58,647.43	64,375.18	70,105.79	77,566.49	85,030.12	92,496.72	99,966.33	107,438.98	114,914.71

25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
28,372.26	28,372.26	28,372.26	28,372.26	28,372.26	28,372.26	28,372.26	28,372.26	28,372.26	28,372.26	28,372.26	28,372.26
2,543.22	2,543.22	2,543.22	2,543.22	2,543.22	2,543.22	2,543.22	2,543.22	2,543.22	2,543.22	2,543.22	2,543.22
25,829.04											
1,994.44	1,994.44	1,994.44	1,994.44	1,994.44	1,994.44	1,994.44	1,994.44	1,994.44	1,994.44	1,994.44	1,994.44
23,834.59											
132.69	124.59	116.39	108.09	99.68	91.17	82.56	73.83	65.00	56.06	47.00	37.83
23,701.91	23,710.01	23,718.20	23,726.51	23,734.91	23,743.42	23,752.04	23,760.76	23,769.59	23,778.54	23,787.59	23,796.76
592.55	592.75	592.96	593.16	593.37	593.59	593.80	594.02	594.24	594.46	594.69	594.92
23,109.36	23,117.26	23,125.25	23,133.34	23,141.54	23,149.83	23,158.23	23,166.74	23,175.35	23,184.07	23,192.90	23,201.84
6,932.81	6,935.18	6,937.57	6,940.00	6,942.46	6,944.95	6,947.47	6,950.02	6,952.61	6,955.22	6,957.87	6,960.55
6,932.81	6,935.18	6,937.57	6,940.00	6,942.46	6,944.95	6,947.47	6,950.02	6,952.61	6,955.22	6,957.87	6,960.55
9,243.74	9,246.90	9,250.10	9,253.34	9,256.61	9,259.93	9,263.29	9,266.70	9,270.14	9,273.63	9,277.16	9,280.74
124,158.45	133,405.35	142,655.45	151,908.79	161,165.40	170,425.34	179,688.63	188,955.33	198,225.47	207,499.10	216,776.26	226,057.00

1.8.13. Balance general proyectado

CONCEPTO	PERIODO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
EFFECTIVO			6,869.78	13,739.56	20,609.35	26,980.09	33,350.68	39,721.10	50,409.37	61,097.47	71,785.40	82,473.17	93,160.77	103,848.20
CAPITAL DE TRABAJO		1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00
ACT.FUO TANGIBLE		46,000.00	44,500.00	43,000.00	41,500.00	40,000.00	38,500.00	37,000.00	35,500.00	34,000.00	32,500.00	31,000.00	29,500.00	28,000.00
ACT.FUO INTANGIBLE		2,320.00	2,223.33	2,126.67	2,030.00	1,933.33	1,836.67	1,740.00	1,643.33	1,546.67	1,450.00	1,353.33	1,256.67	1,160.00
TOTAL ACTIVO		50,032.00	55,305.12	60,578.23	65,851.35	70,625.42	75,399.34	80,173.10	89,264.70	98,356.13	107,447.40	116,538.50	125,629.44	134,720.20
PASIVO A C/PLAZO			0.00	0.00	0.00	499.04	505.28	511.59	517.99	524.46	531.02	537.66	544.38	551.18
PASIVO A L/PLAZO		22,514.40	22,514.40	22,514.40	22,514.40	22,015.36	21,510.08	20,998.49	20,480.50	19,956.04	19,425.02	18,887.37	18,342.99	17,791.81
CAPITAL SOCIAL		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
RESERVAS			1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93
DIVIDENDOS			1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93	1,581.93
UTILIDAD RETENIDA			2,109.25	4,218.49	6,327.74	8,436.98	10,546.66	12,662.81	14,779.01	16,905.20	19,031.39	21,157.58	23,283.77	25,410.00
TOTAL PASIVO Y PATRIM.		22,514.40	27,787.52	29,896.76	32,006.01	34,115.25	35,731.54	37,344.10	43,270.88	46,603.04	49,931.32	53,255.69	56,576.09	59,892.48
		27,517.60	27,517.60	30,681.47	33,845.34	36,510.17	39,667.80	42,829.00	45,993.82	51,753.09	57,516.08	63,282.81	69,053.35	74,827.73

12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
103,848.20	118,845.12	133,841.87	148,838.43	163,834.82	178,831.03	193,827.05	213,140.88	232,454.53	251,767.98	271,081.24	290,394.30	309,707.17
1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00
28,000.00	26,833.33	25,666.67	24,500.00	23,333.33	22,166.67	21,000.00	19,833.33	18,666.67	17,500.00	16,333.33	15,166.67	14,000.00
1,160.00	1,063.33	966.67	870.00	773.33	676.67	580.00	483.33	386.67	290.00	193.33	96.67	0.00
134,720.20	148,453.79	162,187.20	175,920.43	189,653.49	203,386.36	217,119.05	235,169.55	253,219.86	271,269.98	289,319.91	307,369.64	325,419.17
551.18	558.07	565.05	572.11	579.26	586.50	593.83	601.26	608.77	616.38	624.09	631.89	639.79
17,791.81	17,233.74	16,668.69	16,096.58	15,517.32	14,930.81	14,336.98	13,735.72	13,126.95	12,510.57	11,886.48	11,254.59	10,614.81
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2,892.58	4,287.50	4,289.54	4,291.60	4,293.70	4,295.81	4,297.96	5,595.53	5,597.72	5,599.95	5,602.20	5,604.49	5,606.80
2,892.58	4,287.50	4,289.54	4,291.60	4,293.70	4,295.81	4,297.96	5,595.53	5,597.72	5,599.95	5,602.20	5,604.49	5,606.80
35,764.32	41,480.98	47,200.36	52,922.50	58,647.43	64,375.18	70,105.79	77,566.49	85,030.12	92,496.72	99,966.33	107,438.98	114,914.71
59,892.48	67,847.78	73,013.17	78,174.40	83,331.40	88,484.12	93,632.52	103,094.52	109,981.30	116,823.58	123,681.31	130,534.43	137,382.89
74,827.73	80,606.01	89,174.02	97,746.04	106,322.09	114,902.24	123,486.54	132,075.03	143,258.56	154,446.40	165,638.60	176,835.21	188,036.28

25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
333,335.42	356,963.46	380,591.29	404,218.92	427,846.34	451,473.54	475,100.53	498,727.31	522,353.86	545,980.18	569,606.29	593,232.16
1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00	1,712.00
12,833.33	11,666.67	10,500.00	9,333.33	8,166.67	7,000.00	5,833.33	4,666.67	3,500.00	2,333.33	1,166.67	0.00
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
347,880.75	370,342.12	392,803.29	415,264.25	437,725.01	460,185.54	482,645.87	505,105.97	527,566.86	550,025.52	572,484.95	594,944.16
647.78	655.88	664.08	672.38	680.79	689.30	697.91	706.64	715.47	724.41	733.47	742.64
9,967.02	9,311.14	8,647.06	7,974.68	7,293.89	6,604.60	5,906.69	5,200.05	4,484.58	3,760.17	3,026.70	2,284.07
1.00	2.00	3.00	4.00	5.00	6.00	7.00	8.00	9.00	10.00	11.00	12.00
6,932.81	6,935.18	6,937.57	6,940.00	6,942.46	6,944.95	6,947.47	6,950.02	6,952.61	6,955.22	6,957.87	6,960.55
6,932.81	6,935.18	6,937.57	6,940.00	6,942.46	6,944.95	6,947.47	6,950.02	6,952.61	6,955.22	6,957.87	6,960.55
124,158.45	133,405.35	142,655.45	151,908.79	161,165.40	170,425.34	179,688.63	188,955.33	198,225.47	207,499.10	216,776.26	226,057.00
148,639.87	157,244.73	165,844.74	174,439.88	183,030.01	191,615.13	200,195.17	208,770.06	217,339.73	225,904.13	234,463.17	243,016.80
199,240.88	213,097.40	226,958.55	240,824.40	254,695.00	268,570.41	282,450.70	296,335.91	310,226.12	324,121.39	338,021.78	351,927.35

1.8.14. Análisis de sensibilidad y riesgo de la empresa

Datos	
Precio de venta	2,364.36
Cantidad	4
%Costos variables	30%
Costos fijos	5,584.00
% impuestos (mensual)	3%

Cuenta de resultados	
Ventas	9,457.44
Costos variables	2,837.23
Costos fijos	5,584.00
Utilidad antes de impuestos	1,036.21
Impuesto a la renta	25.91
Utilidad neta	1,010.30
Utilidad neta en %	11%

Variable 1	Precio	15%
Variable 2	Costos fijos	15%

Utilidad neta		Precio							
		55%	70%	85%	100%	115%	130%	145%	
	1,010.30	1,300.40	1,655.05	2,009.71	2,364.36	2,719.01	3,073.67	3,428.32	
Costos fijos	55%	3,071.20	555.66654	1523.87196	2492.07738	3460.2828	4428.48822	5396.69364	6364.89906
	70%	3,908.80	-260.99346	707.21196	1675.41738	2643.6228	3611.82822	4580.03364	5548.23906
	85%	4,746.40	-1077.65346	-109.44804	858.75738	1826.9628	2795.16822	3763.37364	4731.57906
	100%	5,584.00	-1894.31346	-926.10804	42.09738	1010.3028	1978.50822	2946.71364	3914.91906
	115%	6,421.60	-2710.97346	-1742.76804	-774.56262	193.6428	1161.84822	2130.05364	3098.25906
	130%	7,259.20	-3527.63346	-2559.42804	-1591.22262	-623.0172	345.18822	1313.39364	2281.59906
	145%	8,096.80	-4344.29346	-3376.08804	-2407.88262	-1439.6772	-471.47178	496.73364	1464.93906

Si el precio se mantiene y el costo fijo se incrementa en un 15%, todavía se obtiene beneficio aunque un tanto menor.

Si el precio se incrementa en un 30%, se obtiene beneficio aunque el costo fijo se incremente en 45%.

Si el precio disminuye en 55%, entonces el costo fijo debería disminuir en un mismo porcentaje para seguir obteniendo beneficio.

1.9. Descripción del equipo gerencial de la empresa

a. El gerente general hará las veces de gerente comercial, responsable de planear, organizar, liderar y controlar los aspectos comerciales de la organización. Ejecutivo que se apoya en la gerencia de proyectos y del community manager, a fin de tomar las medidas acertadas para el crecimiento de la empresa. Se requiere de un

profesional, licenciado en administración de empresas, experiencia no menor de cinco años en el rubro de interiorismo o construcción.

b. El profesional de contador público colegiado será contratado a través del servicio tercerizado.

c. La asistente administrativa se encarga de manejar el área administrativa y logística, asimismo, de mantener una comunicación fluida y asertiva con las demás áreas de la empresa. Se requiere de una profesional egresada de las carreras de administración de empresas, contabilidad o economía, de preferencia con estudios técnicos de diseño de interiores de la SENATI o del Instituto Toulouse Lautrec, experiencia no menor de tres años en el rubro.

d. El gerente de proyectos trabaja de forma articulada y cohesionada con el arquitecto-diseñador de interiores, así como del especialista feng shui. Se requiere de un profesional con título de arquitecto y con experiencia de cinco años en el rubro.

e. El arquitecto-diseñador es el encargado de planificar, diseñar y aplicar las estrategias más convenientes para que los clientes queden satisfechos con los servicios que se brinda, trabaja en coordinación directa con el gerente de proyectos a quien reporta, y con el especialista feng shui. Se requiere de un profesional titulado de arquitectura de interiores o diseñador de interiores, con dominio en su campo y con experiencia no menor de tres años.

f. El especialista feng shui cumple un rol importante en los proyectos, se requiere de un profesional de amplia experiencia de ocho años, certificado y egresado de escuelas referentes en la técnica ancestral.

CAPÍTULO XI: CONCLUSIONES

A partir del sondeo local se ha logrado identificar un nicho de mercado, cuya demanda no era satisfecha. Para ello se identificó el mercado meta y se aplicó un estudio de mercado basado en la encuesta, donde obtuvimos el perfil de nuestro cliente.

En el plan de marketing, debido al contexto de emergencia sanitaria ex post, el uso intensivo de plataformas digitales y redes sociales, nos favorecerá y permitirá tener una mayor promoción e impacto en el mercado target. Asimismo, nos permitirá evaluar la situación actual y realizar proyecciones a futuro para el desarrollo de nuestra imagen de marca: Armonía.

Referente al Talento Humano, consideramos el pilar de toda empresa, tomando relevancia las habilidades blandas, primeramente, seguidas de las técnicas, por lo que Armonía brindará la capacitación necesaria para innovar e incrementar la creatividad a fin de transformar espacios en lugares donde prime un diseño confortable, cálido, funcional y sobre todo, alienados con la energía de sus residentes, traducándose en un bienestar general para la familia. Y aunque empecemos con un número reducido de Personal, estamos seguros que en trayecto la empresa Armonía irá creciendo en Talento Humano.

Además, razonamos que cada plan de negocio corre el riesgo de que no se cumplan las estimaciones plasmadas, por diversos factores debido a que existen situaciones exógenas, no manejables, para Empresa, por lo que es importante realizar el análisis de sensibilidad, para tener en concreto los escenarios adversos, y estar al tanto cómo nos afectaría, en el caso de que la tasa de crecimiento, implicaría que se

reduzca la rentabilidad del negocios, y se tendría que optar por mayor volumen de ventas y que los costos bajen.

Finalmente, la empresa Armonía, es un proyecto económica y financieramente viable, pues así lo demuestran sus indicadores, se obtuvo un TIR de 28.55%. y financiero de 1.17%.

Bibliografía

Banco Central de Reserva (2022), Reporte a la Inflación. Lima. Recuperado:

<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2022/marzo/reporte-de-inflacion-marzo-2022.pdf>

Diario el Peruano. (27 de 08 de 2021). *MEF: Dólar descendería y se situaría por debajo de S/ 4 a fines de año*. Obtenido de Diario Oficial El Peruano:

<https://elperuano.pe/noticia/127804-mef-dolar-descenderia-y-se-situaria-por-debajo-de-s-4-a-fines-de-ano>

Chiavenato, I. (2014). *Gestión del Talento humano: El capital humano de las Organizaciones*. (3ra.Ed.).Sao Paulo: Mc Graw – Hill.

Dosdoce.com. (2015). *Evolución de los nuevos modelos de negocio en la era digital*.

Guadalajara - Mexico: CEDRO.

Harvar Business Review. América Latina. (2011). *La Gestión y la Administración para el mañana*. *Harvar Business Review. América Latina*, 52 - 65.

Nast, Condé. «¿Qué es el Feng Shui y cómo aplicarlo en la decoración del hogar?» *Architectural Digest* , 19 de enero de 2021,

<https://www.admagazine.com/interiorismo/feng-shui-que-es-y-como-aplicarlo-en-la-decoracion-del-hogar-20210119-8007-articulos> .

Statista. (18 de 10 de 2021). *Statista: El portal de estadísticas para datos de mercado*.

Obtenido de <https://es.statista.com/estadisticas/1190212/tasa-de-inflacion-peru/>

Weinberger Villarán, K. (2009). *Plan de Negocios. Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. Lima - Perú: USAID - PERÚ - MYPE COMPETITIVA.

Sapag chain,nassir, Sapag chain,Reynaldo, Sapag puelma,José (2014), *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México. 3ra Edición. Editorial Mc Graw Hill.

Zahera Pérez, M. (2017). *Gestión Integrada de Proyectos Innovadores*. Madrid - España:

Ediciones Pirámide.

Anexos

Anexo 1. Encuesta

Nombre: _____

Profesión: _____

Edad: _____

Correo electrónico: _____

Celular: _____

1. ¿Usted ha requerido en los últimos meses el servicio de decoración, remodelación o diseño de interiores?

SI

NO

2. ¿Qué ambiente de su vivienda, usted contrató el servicio de decoración o remodelación? En orden de importancia: **1** menos importante y **5** el de mayor importancia.

Sala

Dormitorio

Cocina

Baño

Home office

Sala de Estar

3. ¿Con qué frecuencia usted remodela o decora sus ambientes?

De 0-1 año

De 1-3 años

De 3-5 años

Más de 5 años

4. ¿Tomaría en cuenta un servicio de decoración, remodelación de interiores con una propuesta de valor, que es la de armonizar sus ambientes a través de la técnica del Feng Shui?

Si No

5. ¿Qué sabe usted acerca de la técnica milenaria oriental Feng Shui?

Poco Si, he leído Tengo conocimiento

6. Califique las siguientes características, según el nivel de importancia al momento de decorar, remodelar o diseñar sus ambientes de casa, donde **1** es de menor importancia y **5** el de mayor importancia.

Servicio al Cliente

Calidad de los productos

Servicio de asesoramiento y decoración, diseño, remodelación

Precio por la ejecución de proyecto

7. ¿Conoce alguna empresa que brinde el servicio de interiorismo, y adicionalmente brinde un valor agregado, como la técnica Feng Shui?

Si No

8. ¿Cuánto está dispuesto a pagar como mínimo por este servicio de interiorismo con el valor agregado incluido?

De \$300-\$500

De \$500-\$700