



INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO IDAT
PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS
Plan de Negocio para la producción y comercialización de Mesas
Abatibles

Trabajo de aplicación profesional para obtener el título de Administración de
Empresas

ATENCIA VILLEGAS JOSÉ ALBERTO

(Administración de Empresas - 0000-0001-8407-8590)

Lima – Perú

2023

Dedico este proyecto a mi familia, Gustavo Atencia mi padre que me motivo a seguir estudiando, a mi madre Beatriz Villegas que me dio la motivación para seguir adelante con mis estudios, sobre todo su apoyo emocional, a mi hermano Gustavo Atencia Villegas que cada vez que necesite ayuda estuvo en momentos más difíciles para brindarme su apoyo.

Índice General

1	Definición del negocio.....	15
1.1	Idea del negocio.	15
1.2	Diagnóstico de la idea del negocio.....	16
1.3	Justificación del plan de negocio (análisis de la oportunidad).....	18
1.3.1	Oportunidad de negocio.....	18
1.3.2	Innovación y creatividad.....	19
1.3.3	Impacto social ambiental	19
2	Diagnóstico del plan de negocio.....	20
2.1	Análisis del microentorno	20
2.1.1	Clientes	20
2.1.2	Rivalidad entre competidores	22
2.1.3	Amenazas de los nuevos competidores (entrantes)	25
2.1.4	Poder de negociación de proveedores.....	27
2.1.5	Amenaza de productos sustitutos.....	28
2.2	Análisis del macroentorno.....	28
2.2.1	Económico	29
2.2.2	Cultural y social	30
2.2.3	Ambiental.....	31
2.2.4	Político	35

2.2.5	Legal	37
2.2.6	Demográfico	39
2.2.7	Tecnológico.....	41
3	Planeamiento estratégico	43
3.1	Misión.....	43
3.2	Visión	43
3.3	Valores	43
3.4	Matriz foda	45
3.5	Objetivos estratégicos generales	47
3.6	Estrategia genérica de Porter.....	48
3.7	Cronograma de actividades	48
4	Estudio de mercado	50
4.1	Oferta.....	50
5	Plan de comercialización	80
5.1	Mercado (características y segmentación)	80
5.2	Marketing Mix (producto, precio, plaza y promoción).....	82
5.3	Formulación estratégica.	91
5.4	Proyección de ventas.....	92
6	Plan técnico.....	93
6.1	Localización de la empresa	93

6.1.1	Macro Localización	93
6.1.2	Micro Localización	98
6.1.3	Evaluación de factores.	100
6.1.4	Conclusión.	100
6.2	Tamaño del negocio.	101
6.3	Necesidades.....	105
6.4	Costos	111
6.5	Proceso de producción	113
6.6	6.6 Certificaciones necesarias	115
6.7	Impacto en el medio ambiente	116
7	Plan organizacional, personal y legal	119
7.1	Constitución de la empresa.	119
7.2	Obligaciones (Tributarias y Laborables).....	125
7.3	Estructura organizacional.....	127
7.4	Descripción de funciones	127
8	Planificación financiera	129
8.1	Inversiones (estructura)	129
8.2	Deuda (Cuadro de amortización)	135
8.3	Flujo de caja (económico y financiero).....	137
8.4	Evaluación económica financiera (VAN TIR y punto de equilibrio)	139



idat

8.5	Estados financieros proyectados (estado de situación financiera y estado de.....	141
9	Conclusiones.....	144
10	Recomendaciones	145
11	Bibliografía	147

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Características de compradores.....	21
Tabla 2 <i>Competencia</i>	24
Tabla 3 <i>Barreras de entrada</i>	26
Tabla 4 <i>Cuadro de proveedores</i>	27
Tabla 5 Matriz foda.....	45
Tabla 6 Análisis dafo	46
Tabla 7 Diagrama de gantt.....	49
Tabla 8 Matriz de empresas competidoras.....	55
Tabla 9 Ficha técnica encuestada.....	76
Tabla 10 Tamaño muestral.....	77
Tabla 11 Nivel de confianza	78
Tabla 12 Tamaño de muestra.....	79
Tabla 13 Mercado objetivo	81
Tabla 14 Estrategias y acciones	91
Tabla 15	92
Tabla 16 Información de factores	100
Tabla 17 Tamaño de negocio.....	101
Tabla 18 Proyección de la demanda	102
Tabla 19 Cuadro de distribución de instalaciones.	103
Tabla 20 Maquinaria y equipos.....	105
Tabla 21 Materia prima.....	105



idat

Tabla 22 <i>Muebles y enseres</i>	105
Tabla 23 Personal.....	106
Tabla 24 <i>Inversión fija tangible</i>	129
Tabla 25 Inversión fija intangible	130
Tabla 26 <i>Capital de trabajo</i>	130
Tabla 27 <i>Pago de servicios</i>	131
Tabla 28 <i>Precio de mano de obra</i>	131
Tabla 29 <i>Gastos administrativos</i>	131
Tabla 30	132
Tabla 31 <i>Presupuesto de ventas</i>	133
Tabla 32 Los 3 primeros meses.....	133
Tabla 33 <i>Los 5 primeros años</i>	133
Tabla 34 <i>Los 10 primeros semestres</i>	134
Tabla 35 <i>Los 10 primeros semestres</i>	134
Tabla 36 <i>Descripción de las inversiones</i>	135
Tabla 37 <i>Cuadro de amortización</i>	136
Tabla 38 <i>Interés, amortización y pagos</i>	136
Tabla 39 <i>Flujo de caja económico</i>	137
Tabla 40 Flujo de caja financiero.....	138
Tabla 41 Valor actual neto económico	139
Tabla 42 Valor actual neto financiero.....	140
Tabla 43 Indicadores financieros	140
Tabla 44 <i>Punto de equilibrio</i>	141



idat

Tabla 45 <i>Estado de situación financiera</i>	141
Tabla 46 <i>Estado de resultado</i>	143

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Prototipo de mesa 1.....	17
Figura 2	Prototipo de mesa 2.....	17
Figura 3	Venta de viviendas.....	18
Figura 4	página Sodimac.....	23
Figura 5	Página PROMART.....	24
Figura 6	Economía circular Sierolam.....	29
Figura 7	Derrame de petróleo.....	31
Figura 8	Perdidas de bosque.....	32
Figura 9	Deforestación en Perú.....	33
Figura 10	Trazos de madera.....	34
Figura 11	Abono orgánico.....	34
Figura 12	Metas sectoriales 2022.....	36
Figura 13	Estadísticas del FAE.....	38
Figura 14	Estadísticas del FAE.....	38
Figura 15	Unidades de viviendas en oferta y vendidas.....	40
Figura 16	Análisis inmobiliario ASEI.....	40
Figura 17	Porcentaje de compradores de viviendas.....	41
Figura 18	Herramientas de carpintería antiguas.....	42
Figura 19	Herramientas de carpintería modernas.....	42
Figura 20	Mesa convertible SODIMAC.....	50



idat

Figura 21	Precio de mueble convertible SODIMAC	51
Figura 22	Modalidad de envíos SODIMAC.....	52
Figura 23	Mueble convertible de PROMART	53
Figura 24	Precio de mueble convertible PROMART	54
Figura 25	Modalidad de envío PROMART	54
Figura 26	60
Figura 27	Genero de las personas encuestadas	61
Figura 28	Distrito de personas encuestadas	62
Figura 29	Residencia de personas encuestadas	63
Figura 30	Personas con problemas de espacio en su casa.....	64
Figura 31	Renovación de muebles al año.....	65
Figura 32	Lugar recurrente de compra	66
Figura 33	Cuanto paga por mueble	67
Figura 34	Problemas frecuentes que presentan los muebles	68
Figura 35	Características de producto alternativo.....	69
Figura 36	Interés de conocer los muebles abatibles	70
Figura 37	Encuesta de cuanto les gustaría conocer sobre los muebles abatibles	71
Figura 38	Porcentaje de opinión sobre comercialización de una mesa abatible	72
Figura 39	<i>Porcentaje de preferencia de medios de comunicación para recibir información ..</i>	<i>73</i>
Figura 40	Porcentaje de que medio desearía comprar el producto.....	74
Figura 41	Porcentaje de cuanto está dispuesto a pagar por la mesa.....	75
Figura 42	Modelo de mesa abatible	83
Figura 43	Mesa abatible antes de armar	84



Figura 44	Mesa abatible antes de armar	84
Figura 45	Marca de la empresa Atencia Confort.	85
Figura 46	Abono orgánico.....	86
Figura 47	Producto Eco Amigable	86
Figura 48	Diseño de baso de regalo para clientes	89
Figura 49	Diseño de agenda de regalo para clientes	89
Figura 50	Diseño de bolso y llavero de regalo para clientes.....	90
Figura 51	<i>Diseño de polos de regalo para clientes.....</i>	90
Figura 52	<i>Local numero 1</i>	94
Figura 53	Ubicación local numero 2	95
Figura 54	Local numero 2	96
Figura 55	Ubicación de local numero 2	96
Figura 56	Local numero 3	97
Figura 57	Ubicación de local numero 3	98
Figura 58	Plano de Local 1er nivel	104
Figura 59	Plano de local 2do nivel.....	104
Figura 60	Precio de Taladro	106
Figura 61	Precio de atornillador	107
Figura 62	Precio de lijadora	107
Figura 63	Precio de Computadora.....	108
Figura 64	Precio de escritorio	108
Figura 65	Precio de impresora.....	109
Figura 66	Precio de Silla	110



idat

Figura 67	Precio de Mesa de producción	110
Figura 68	<i>Precio de estante</i>	111
Figura 69	Imagen de costos de operaciones	112
Figura 70	Grafico del proceso de producción	115
Figura 71	Abono orgánico.....	118
Figura 72	<i>Trazos de madera</i>	119
Figura 73	<i>Esquema de constitución de empresa</i>	124
Figura 74	Obligaciones laborales	126
Figura 75	Sueldos del área administrativa	126
Figura 76	Organigrama	127
Figura 77	Cuadro de funciones MOF.....	128

Resumen Ejecutivo

Atencia Confort es un plan de producción y comercialización de mesas abatibles, la cual se convierte en una banca, la principal función es aprovechar el poco espacio que tienen las viviendas, dirigido a las personas que residen en departamentos las cuales pertenecen en el nivel socioeconómico A, B y C de Lima. El objetivo es ofrecer un producto para brindar una solución a la problemática que tiene el mercado que es el poco espacio de sus residencias, la cual no tiene una competencia directa, la competencia ofrece productos similares con menor calidad y más contaminantes. Después de realizar un estudio de mercado vemos una oportunidad de negocio como la solución que ofrece Atencia Confort. Cabe mencionar que es un producto eco amigable ya que no utiliza muchos químicos, además los residuos se pueden utilizar para producir abono orgánico. El negocio comenzará con 3 personas; uno de administración para gestionar diversos indicadores de la empresa, un oficinista encargado de los cobros y atención al cliente y un maestro carpintero encargado de realizar el proceso de producción. Se realizó una encuesta a 400 personas con un margen de error del 5% lo cual arrojó que la mayoría de encuestados tenía problemas con el espacio en sus residencias. Luego de segmentar al mercado se concluyó que en total de unidades vendidas de departamentos era de 22158. El precio inicial del producto está valorizado en S/.1000soles. Luego del análisis financiero se puede resaltar que el proyecto es viable ya que el precio de costo es de S/.713.78soles teniendo un margen de ganancia del 40%, en cuanto a los indicadores económicos y financieros obtenemos un VAN económico de S/.1,196,621.99 soles, VAN financiero de S/.151,475.13 soles y un TIR económico de 79%, TIR financiero de 70.59% siendo rentable. El cronograma de actividades establece que el tiempo de



idat

desarrollo de proyecto será de 96 días sin contar los días domingos que por lo general se descansa y no funcionan la mayoría de entidades.

1 Definición del negocio.

1.1 Idea del negocio.

Plan de Negocio para la producción y comercialización de mesas abatibles

La principal idea del negocio consiste en ofrecer muebles abatibles, en este caso una mesa que puede convertirse en una banca, teniendo en cuenta la problemática actual que es la falta de espacio, a raíz de esto las personas no se sienten cómodas estando en un lugar reducido o incluso parados, lo cual se puede notar en diferentes ambientes, como departamentos que necesiten espacio. Este producto por su versatilidad permite ahorrar espacio al momento de no utilizarlo como mesa y da calidez al ambiente donde se ubique además que la materia prima principal proviene de bosques certificados y sostenibles dando como producto el pino radiata. Además, como valor agregado cabe mencionar que es un producto eco amigable con el medio ambiente ya que los residuos de la misma materia prima son utilizados para la elaboración de abono orgánico.