

“Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional”



INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO IDAT

PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

**PLAN DE NEGOCIO PARA IMPLEMENTACIÓN DE UNA BARBERÍA MÓVIL CON
DISEÑOS DE ANIME**

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

PEREZ CAHUA ANDREA ADELAIDA

(Administración de Empresas - 0000-0001-5751-2611)

RIVERA MUÑOZ EMERSON JAIR

(Administración de Empresas - 0000-0002-5087-2160)

Lima – Perú

2023

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
RESUMEN EJECUTIVO	3
CAPÍTULO 1: DEFINICIÓN DEL NEGOCIO.....	4
1. Definición del Negocio.....	5
1.1. Idea del Negocio.....	5
1.2. Diagnóstico del Negocio	6
1.3. Justificación del plan de negocio	7
1.3.1. Oportunidad de negocio	8
1.3.2. Innovación y creatividad	9
CAPÍTULO 2: DIAGNÓSTICO DEL PLAN DE NEGOCIO	11
2. Capítulo II: Diagnóstico del plan de negocio:.....	12
2.1. Análisis del microentorno.....	12
2.1.1. Clientes.....	12
2.1.2. La Rivalidad entre los competidores	13
2.1.3. Amenazas de los nuevos competidores (nuevos entrantes).....	16
2.1.4. Poder de negociación de los proveedores.....	17
Poder de Negociación: Bajo.....	22
2.1.5. Poder de negociación de los compradores.....	23
2.1.6. Amenaza de ingreso de productos sustitutivos.....	24
2.2. Análisis del macroentorno (factores: económico, cultural y social, ambiental, político, legal, geográfico – demográfico y tecnológico).	25

2.2.1.	Factor Económico.....	26
2.2.1.1.	Variable: PBI.....	26
2.2.1.3.	Variable: Tipo de Cambio	28
2.2.1.4.	Variable: Desempleo	29
2.2.2.	Factores sociales/culturales	30
2.2.3.	Factores ambientales	31
2.2.4.	Factores Políticos.....	32
2.2.5.	Factor geográfico y demográfico.....	34
2.2.5.1.	Factor geográfico:.....	34
2.2.5.2.	Factor demográfico.....	35
2.2.6.	Factores tecnológicos	36
CAPÍTULO 3: PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO.....		38
3.	Planeamiento estratégico.....	39
3.1.	Misión.....	39
3.2.	Visión.....	39
3.3.	Valores.....	39
3.4.	FODA.....	41
3.5.	Objetivos estratégicos generales.....	45
3.6.	Estrategia genérica de Porter	45
3.7.	Diagrama de Gantt	46
CAPÍTULO 4: ESTUDIO DE MERCADO.....		47
4.1	Oferta	48

4.1.1. Potenciales Competidores:	48
4.1.2. Resumen de Empresa Competidoras	53
4.2. Demanda (investigación: objetivo, metodología, resultados, interpretación y proyección)	54
4.2.1. Objetivo General	54
4.2.2. Objetivo Especifico	54
4.2.3. Metodología:.....	57
4.2.3.1. Diseño de investigación.....	57
4.2.3.2. Población, muestra y muestreo.....	58
4.2.4. Resultados esperados, interpretación y proyección.....	61
CAPÍTULO 5: PLAN DE COMERCIALIZACIÓN	74
5. Mercado.....	75
5.1. Segmentación del mercado	75
5.2. Marketing Mix (producto, precio, plaza y promoción).	77
5.2.1. Producto.....	77
5.2.1.1. Ciclo de Vida Vikingus Barbershop.....	78
5.3. Formulación Estratégica.	89
5.4. Proyección de la Demanda	91
CAPÍTULO 6: PLAN TÉCNICO	92
6. Plan técnico	93
6.1. Localización de la empresa.....	93
6.1.1. Macro localización	93

6.1.1.1. Alternativas.....	93
6.1.1.2. Factores condicionantes.....	93
6.1.2. Micro localización	96
6.1.2.2. Factores condicionantes.....	96
6.1.2.3. Análisis de Costos	96
6.1.3. Evaluación de los factores	98
6.1.4. Conclusión.....	98
6.2. Tamaño del negocio (capacidad instalada).....	100
6.3. Necesidades (maquinarias y equipos, mano de obra y materia prima).....	103
6.3.1. Maquinaria y equipos	103
6.3.2. Materia prima e insumos	104
6.3.3. Muebles y enseres.....	105
6.3.4. Personal	105
6.4. Costos (directos e indirectos).....	106
6.5. Proceso de producción u operación (diagrama de flujo)	109
6.6. Certificaciones necesarias.....	111
6.7. Impacto en el medio ambiente	115
CAPITULO 7: PLAN ORGANIZACIONAL, PERSONAL Y LEGAL	116
7.1. Constitución de la empresa (proceso, trámites, permisos y costos).....	117
Obligaciones (tributarias y laborales).	120
7.2.1. Tributarios	120
7.2.2. Laboral.....	121

7.3. Estructura organizacional.	125
7.4. Descripción de funciones MOF	126
CAPITULO 8: PLAN ECONÓMICO - FINANCIERO	131
8.1. Inversión	132
8.2. Ventas	134
8.3. Egresos – Costos	135
8.4. Amortización	137
8.5. Flujo de caja.....	138
8.6. VAN – TIR	139
8.7. Punto de equilibrio.....	141
8.8. ESTADOS FINANCIEROS	142
CONCLUSIONES	144
RECOMENDACIONES	147
Bibliografía.....	150
ANEXO	152

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Población de la provincia del callao.....	8
Ilustración 2: Estructura socioeconómica.....	9
Ilustración 3: Logo de la Barbería Móvil VIKINGUS	9
Ilustración 4: Logo del aplicativo de la Barbería Móvil VIKINGUS	10
Ilustración 5: Infraestructura del local Peruvian.....	14
Ilustración 6: Logo Peruvian Barbershop.....	14
Ilustración 7: Logo Titán Barbershop.....	15
Ilustración 8: Frontis de la galería Tradición.....	18
Ilustración 9: Frontis del mercado Sr. de los Milagros.....	21
Ilustración 10: Expectativa del crecimiento del PBI.	27
Ilustración 11: Ilustración 12: Proyección de Inflación 2021 - 2022.	28
Ilustración 12: Intervención bancaria del BCRP.	29
Ilustración 13: Estilos de vida en el Perú.	30
Ilustración 14: Mapa geográfico del distrito de Ventanilla.	34
Ilustración 15: Estadística poblacional.	35
Ilustración 16: App en Perú.	37
Ilustración 17: DIAGRAMA DE GANTT.	46
Ilustración 18: Página de facebook del salón de belleza Bethza.	49
Ilustración 19: Promociones del salón Bethza.....	49
Ilustración 20: Página de facebook de Valentino salón & barbería.	50
Ilustración 21: Marketing Mix.....	77
Ilustración 22: Corte Buzz.....	79
Ilustración 23: Corte Fade.	80
Ilustración 24: Corte Undercut Bun	81

Ilustración 25: Corte clásico.....	81
Ilustración 26: Estilos de barba.	82
Ilustración 27: Mascarilla facial.	83
Ilustración 28: Logo VIKINGUS	83
Ilustración 29: Precios de los servicios.....	84
Ilustración 30: Plaza de VIKINGUS.	85
Ilustración 31: Marketing VIKINGUS	87
Ilustración 32: Página de Facebook de VIKINGUS.....	88
Ilustración 33: Ubicación.....	98
Ilustración 34: Medidas de la furgoneta.	101
Ilustración 35: Furgoneta implementada por dentro.....	102
Ilustración 36: Derechos laborales	122
Ilustración 37: Diferencias.....	123
Ilustración 38: Mano de Obra Directa MOD.....	124
Ilustración 39: Presupuesto de ventas.....	134

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Barreras de Entrada.	16
Tabla 2: Cuadro de proveedores.	19
Tabla 3: Cuadro de proveedores.	22
Tabla 4: Características de posibles clientes.	23
Tabla 5: Análisis FODA de la Barbería Móvil VIKINGUS.	41
Tabla 6: Empresas competidoras.	53
Tabla 7: Determinación de edad de las 184 personas encuestadas en el distrito de Ventanilla.	61
Tabla 8: Determinación de la asistencia a una barbería de las 184 personas encuestadas en el distrito de Ventanilla.	62
Tabla 9: Determinación de la frecuencia a la que asisten a una barbería, de las 184 personas encuestadas en el distrito de Ventanilla.	63
Tabla 10: Determinación del tipo de barbería a la que frecuentan las 184 personas encuestadas en el distrito de Ventanilla.	64
Tabla 11: Determinación de la mayor preocupación cuando asisten a una barbería, las 184 personas encuestadas en el distrito de Ventanilla.	65
Tabla 12: Determinación del medio por el que se conoció la barbería a la cual van actualmente las 184 personas encuestadas en el distrito de Ventanilla.	66
Tabla 13: Determinación de los servicios que se realizan en una barbería, las 184 personas encuestadas en el distrito de Ventanilla.	67
Tabla 14: Determinación monto dispuesto a pagar por corte de cabello, por parte de las 184 personas encuestadas en el distrito de Ventanilla.	68
Tabla 15: Determinación de aceptación de nuestra barbería VIKINGUS, de las 184 personas encuestadas en el distrito de Ventanilla.	69

Tabla 16: Determinación de características que más valoraría, de nuestra barbería, las 184 personas encuestadas en el distrito de Ventanilla.....	70
Tabla 17: Determinación de la aceptación de la implementación de un aplicativo, de las 184 personas encuestadas en el distrito de Ventanilla.....	71
Tabla 18: Determinación del horario de atención de preferencia, de las 184 personas encuestadas en el distrito de Ventanilla.....	72
Tabla 19: Determinación del medio de pago que prefieren las 184 personas encuestadas en el distrito de Ventanilla.....	73
Tabla 20: Estilo de vida.....	76
Tabla 21: Formulación estratégica.....	89
Tabla 22: Evaluación de factores.....	98
Tabla 23: Capacidad instalada.....	100
Tabla 24: Maquinaria y equipo.....	103
Tabla 25: Materia prima e insumos.....	104
Tabla 26: Muebles y enseres.....	105
Tabla 27: Personal.....	105
Tabla 28: COSTOS (DIRECTOS E INDIRECTOS).....	106
Tabla 29: DEPRECIACIÓN.....	108
Tabla 30: MOBILIDAD.....	108
Tabla 31: Régimen.....	120
Tabla 32: INVERSIÓN.....	132
Tabla 33: PRESUPUESTO DE EGRESOS - COSTOS.....	135
Tabla 35: MATERIA PRIMA POR SERVICIO.....	136
Tabla 36: FLUJO DE CAJA FINANCIERO.....	138
Tabla 37: FLUJO DE CAJA ECONOMICO.....	138

Tabla 38: Balance general	142
Tabla 39: Macroentorno	152
Tabla 40: MICROENTORNO.....	154

INDICE DE GRÁFICO

Gráfico 1	61
Gráfico 2	62
Gráfico 3	63
Gráfico 4	64
Gráfico 5	65
Gráfico 6	66
Gráfico 7	67
Gráfico 8	68
Gráfico 9	69
Gráfico 10	70
Gráfico 11	71
Gráfico 12	72
Gráfico 13	73
Gráfico 14: Organigrama.....	125

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto cuyo título es Plan de Negocios para la implementación de una barbería móvil con diseños de anime “Vikingus Barbershop”, está orientado en facilitar las necesidades de los caballeros en general, la cual produce una incomodidad al obtener tiempo de espera.

El objetivo de este Plan de Negocio es satisfacer las necesidades de los caballeros implementando una Barbería Móvil con diseños de animes donde se podrá encontrar todo tipo de cortes de cabellos, colocación de mascarilla fácil y el diseño de la barba.

Este trabajo consta por ocho capítulos, en el primer capítulo se desarrolló la idea de negocio donde se realizó un estudio de mercado, para ello se propuso 5 ideas de negocio aplicando el macro y microfiltro, dando como resultado la implementación de una barbería móvil.

En el capítulo dos se desarrollará el microentorno donde se describirá y analizará las 5 fuerzas de Porter con el fin que se determine el grado de amenaza, en el macroentorno se encontrará los factores, económicos, cultural – social, ambiental, político, legal, geográfico – demográfico y tecnológico, posterior a ello se determina si es una oportunidad o amenaza para el negocio.

Dentro del capítulo tres se obtuvo la misión, visión, valores y la matriz foda para visualizar los objetivos de la empresa, luego se obtuvo las actividades programadas dentro del diagrama de Gantt.

Posterior a ello en el capítulo cuatro se realizó una encuesta, con una serie de preguntas a los caballeros que residen en el distrito de Ventanilla.

En el capítulo cinco se concluyó mediante las encuestas realizadas el público objetivo será caballeros entre las edades de 18 a 25 años del nivel socioeconómico B y C donde visualizará todos todas las promociones brindada y cortes de cabello; Luego de ello en el capítulo seis se determinará la ubicación del negocio que se implementa dentro de una furgoneta para posterior a ellos realizar todos los permisos necesarios.

Por otra parte, en el capítulo siete se desarrollará los pasos para la constitución de la empresa, las obligaciones tributarias – laborales y la descripción de funciones de cada área (administrador, cajero y barberos).

Por último, en el capítulo ocho, se detallará los estados financieros, donde se tendrá una inversión de S/.121,526.00 soles, el 75% será el aporte de los accionistas y el 25% estará financiado por Caja Arequipa.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente Plan de Negocio se obtendrá consideraciones cualitativas y cuantitativas para constituir y desarrollar una empresa el cual consiste en la implementación de una barbería móvil con diseños de anime cuyo nombre será “Vikingus Barbershop”, está enfocado en los caballeros entre las edades de 18 a 25 años, del sector socioeconómico B y C que solicitan mejorar su apariencia estética y personal de los caballeros.

Con el estudio de mercado realizado se logró identificar la localización del negocio que estará ubicado en el Parque de la Mujer, distrito de Ventanilla - Callao, para ello la barbería se encontrará dentro de una furgoneta, contará con todos los equipos que se requiere, lo cual permitirá movilizarse por todo el distrito de Ventanilla, y así poder cumplir la reserva de cita (día y hora) de los clientes que realicen por medio del aplicativo.

Para poner en marcha el negocio se necesitará una inversión de S/.121,526.00 soles es la inversión total requerida para implementación de la barbería móvil (furgoneta, materiales, personal, entre otros).

La constitución de la empresa estará en el Régimen Especial con la certificación específicas para la apertura del negocio la cual será una Sociedad Anónima Cerrada (SAC). Esta inversión está estructurada de la siguiente manera: aporte de los accionistas es de S/. 91,144.50 00 soles equivale al 75% de la inversión y el financiamiento bancario será de S/. 30,381.50 soles que equivale el 25% de la inversión.