



PROGRAMA DE MAESTRIA EN:

**MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS
2012**

**PLAN DE NEGOCIO PARA IMPLEMENTAR UN CENTRO
INTEGRAL DE BELLEZA EN EL DISTRITO DE LA MOLINA**

TESIS PRESENTADA POR:

PAOLA LOAYZA ARANA
MARCO ZAPATER ZADEL

PARA OPTAR EL GRADO DE MAGISTER EN ADMINSTRACION DE
EMPRESAS

LIMA, JUNIO DEL 2014

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo muestra un plan de negocio para implementar un Centro Integral de Belleza en el distrito de La Molina, desarrollado en ocho capítulos que describimos a continuación:

En la introducción se describen los antecedentes que se tienen para el desarrollo del presente plan de negocio y se explica cuál será la principal fuente de financiamiento.

En el Capítulo 1, Análisis del Entorno, se analizan los factores relevantes del macro entorno: económico, demográfico, político y legal, socio-cultural, tecnológico y ecológico, así mismo se analiza el micro entorno donde se evalúan factores como la competencia, competidores potenciales, proveedores, clientes y servicios sustitutos que podrían afectar el proyecto.

En el Capítulo 2, Análisis de Mercado, se desarrolla una investigación cualitativa y cuantitativa en el distrito de La Molina, orientado a mujeres entre 25 y 65 años del NSE A y B, que visitan Salones de Belleza/ SPAs regularmente, pero fuera de La Molina, por lo que nuestro valor agregado es la ubicación, lo cual facilitara la satisfacción de su necesidad, sin tener que lidiar con el tráfico, tiempo y distancia, además de brindarles una experiencia inolvidable.

En el Capítulo 3, Planeamiento Estratégico, se enuncia la visión, misión, el análisis FODA, se determina la ventaja competitiva, los objetivos estratégicos, la estrategia genérica y se detallan los factores críticos de éxito. Asimismo, hemos definido el modelo del negocio, presentado bajo el esquema CANVAS.

En el Capítulo 4, Plan de Marketing, se formulan los objetivos para el periodo 2014-2019, los criterios empleados en la elección de las variables para definir la estrategia de segmentación, tamaño del mercado, estrategia de posicionamiento, estrategia competitiva y el Marketing Mix.

En el Capítulo 5, Plan de Operaciones, se formula los objetivos, estrategias y políticas del negocio, así como indicadores de gestión. Se identifican los principales procesos en la prestación del servicio, la localización, capacidad y se define la infraestructura necesaria: ambientes, metrado, mobiliario, equipo, instalaciones y tamaño. Así mismo

se determinan los sistemas que soportan el manejo administrativo y la gestión de calidad del servicio.

En el Capítulo 6, Estructura Organizacional, se plantea los objetivos, estrategias y el perfil del personal que permitirá alcanzar los objetivos de la organización, se enuncia la forma societaria elegida, número de socios, el tipo de organización y la estructura organizacional con la que contará el Centro Integral de Belleza.

En el Capítulo 7, Análisis Económico - Financiero, se establece el objetivo y se definen los supuestos sobre los cuales se ha elaborado la proyección financiera: periodo de evaluación de 5 años, unidad monetaria, inversión requerida, presupuesto de ingresos y egresos, costo de los servicios, impuestos a los que esta afecto, tasas de depreciación , nivel de remuneraciones, determinación del costo de oportunidad de capital (20%), financiamiento elegido y valor de rescate obtenido al término del periodo de evaluación del proyecto. En la evaluación financiera, se obtiene un VAN de US\$ 487,891., así como una TIR de 38%, lo cual permite concluir que el proyecto es rentable y viable. Para el análisis de punto muerto y sensibilidad, se elige las variable precio, cantidad y capacidad como las variables critica a partir de la cual se realiza el análisis y se puede determinar que, en el caso de una reducción en el 10% en precio o una 15% en el uso de la capacidad el proyecto sería rentable.

En el Capítulo 8, Plan de Contingencia, se presentan los eventos que, de ocurrir, podrían afectar la viabilidad del proyecto y las acciones que se deberían tomar ante tales situaciones.

Se concluye que el proyecto es económica, financiera y operativamente viable y ofrece a los inversionistas una rentabilidad atractiva.