

ESCUELA DE POSGRADO NEWMAN

**MAESTRÍA EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS**



**“Plan de negocio para la instalación de una micro pyme,
destinada a la comercialización de productos de bricolaje y
construcción, en la ciudad de Arequipa, 2023”**

Trabajo de Investigación

para optar el Grado a Nombre de la Nación de:

Maestro en
Administración de Negocios

Autor:

Bach. Lajo Fierro Yobel Yone

Docente Guía:

Dr. Leo Rossi Ernesto Alessandro

TACNA – PERÚ

2023

20%

INDICE DE SIMILITUD

18%

FUENTES DE INTERNET

3%

PUBLICACIONES

8%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

“El texto final, datos, expresiones, opiniones y apreciaciones contenidas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad de autor”

AGRADECIMIENTO

Agradezco la elaboración de este proyecto a mi adorada esposa por su apoyo incondicional, a mis hijos que son fuente de inspiración para la realización del presente trabajo. A los docentes por transmitir sus conocimientos que me servirán de mucho en la vida profesional y a la Escuela de Posgrado Newman por albergarme como maestrante, a Dios que ha estado presente en todo momento, otorgándome vida y salud para cumplir con el objetivo trazado.

Yobel Lajo

INDICE

INDICE DE TABLAS	viii
INDICE DE FIGURAS	ix
INDICE DE ANEXOS	x
RESUMEN EJECUTIVO	xi
INTRODUCCION	xiii
CAPITULO I. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO.....	15
1.1. Título del tema.....	15
1.2. Planteamiento del problema	15
1.3. Objetivos de la Investigación.....	17
1.3.1. Objetivo general	17
1.3.2. Objetivos específicos	18
1.4. Metodología	18
1.4.1. Tipo de investigación	19
1.4.2. Muestra.....	19
1.4.3. Técnica de recolección de datos.....	19
1.4.4. Validez y confiabilidad del instrumento.....	19
1.5. Justificación	19
1.6. Definiciones.....	20
1.7. Alcances y limitaciones.....	29
CAPITULO II. MARCO TEORICO.....	31
2.1. Conceptualización de variables o tópicos claves	31
2.1.1. Pyme.....	31
2.1.1.1. Áreas de gestión empresarial en las pymes.....	32
2.1.2. Micro Pyme	37
2.1.3. Producto.....	39

2.1.3.1. Inventario	41
2.1.3.1. Clasificación ABC	42
2.1.3.2. Just in Time	43
2.1.3.3. Cantidad económica de pedido (EOQ),	43
2.1.4. Gestión de recurso humano	44
2.1.5. Comercialización	45
2.1.6. Costos	47
2.1.7. Plan de negocio	48
2.2. Importancia de variables o tópicos claves	50
2.3. Análisis comparativo	50
2.3.1. Pyme	50
2.3.2. Micro Pyme	51
2.3.3. Producto	52
2.3.4. Gestión de recurso humano	52
2.3.5. Comercialización	53
2.3.6. Costos	53
2.3.7. Plan de negocio	54
2.4. Análisis crítico	54
2.4.1. Pyme	54
2.4.2. Micro Pyme	55
2.4.3. Producto	55
2.4.4. Gestión de recurso humano	55
2.4.5. Comercialización	55
2.4.6. Costos	56
2.4.7. Plan de negocio	56
CAPITULO III. MARCO REFERENCIAL	57
3.1. Reseña histórica del sector.	57

3.2. Filosofía organizacional.....	59
3.3. Diseño organizacional	61
3.3.1. Perfil del cargo del personal de la micro pyme Fierro C.A.	62
3.4. Productos y/o servicios.....	63
3.5. Diagnóstico organizacional.....	66
CAPITULO IV. RESULTADOS O DESARROLLO DEL TEMA.....	69
4.1 Estudio de mercado	69
4.1.1. Oferta.....	70
4.1.2. Demanda	72
4.1.3. Determinación de la muestra	73
4.1.4. Exploración de los gustos y preferencias de los clientes potenciales	74
4.1.5. Proyección de ventas.....	78
4.2. Estudio legal.....	79
4.2.1. Constitución de la Empresa	79
4.2.2. Obligaciones Tributarias y Laborales.....	82
4.3. Estudio organizacional	83
4.4. Estudio técnico-productivo	88
4.4.1. Estudio de localización	88
4.4.2. Capacidad instalada	91
4.4.3. Necesidades	92
4.4.4. Talento humano	98
4.4.5. Costos.....	98
4.4.6. Proceso de producción u operación.....	101
4.4.7. Certificaciones necesarias	102
4.4.8. Impacto en el medio ambiente	103
4.5. Estudio financiero.....	104
4.5.1. Inversiones.....	104

4.5.2. Ingresos y Egresos	105
4.5.3.- Flujo Neto de Caja	106
4.5.4.- Indicadores financieros	108
4.6. Estudio ambiental	109
CAPITULO V. SUGERENCIAS	110
Sugerencias de estudios complementarios	110
Sugerencias de mejora	110
Sugerencias de implementación	110
CONCLUSIONES.....	111
RECOMENDACIONES	113
BIBLIOGRAFÍA	114
ANEXOS	120

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Diagrama de Gantt.....	30
Tabla 2 Listado de productos de la microempresa Fierro C.A	63
Tabla 3 Modelo CANVAS de la micro pyme FIERRO. C.A	67
Tabla 4 ¿Con qué frecuencia consume materiales de construcción y bricolaje?	74
Tabla 5 ¿Procura adquirir los materiales de construcción y de bricolaje en negocios cercanos a su residencia o sitio de trabajo?	75
Tabla 6 ¿Usted se hace cliente permanente de los negocios que le ayudan en la escogencia adecuada en precio y calidad de sus materiales de construcción y bricolaje?	76
Tabla 7 ¿Considera que compraría sus materiales de construcción y bricolaje en un negocio que le ofreciera calidad en la atención y en sus productos?	77
Tabla 8 Estimación de la demanda	78
Tabla 9 Perfil del cargo de un gerente general	85
Tabla 10 Perfil del cargo de un asesor externo legal y contable	85
Tabla 11 Perfil de cargo de responsable administrativo financiero	86
Tabla 12 Perfil de cargo de encargado de procura y venta	87
Tabla 13 Perfil de cargo de encargado de almacén	87
Tabla 14 Matriz de localización	90
Tabla 15 Requerimientos de mobiliario, equipo y costos de instalación	92
Tabla 16 Inventario inicial de mercancías	93
Tabla 17 Talento humano de la organización	98
Tabla 18 Costos de constitución	99
Tabla 19 Costos de directos.....	99
Tabla 20 Costos de indirectos.....	101
Tabla 21 Inversión Inicial.....	105
Tabla 22 Proyección mensual y anual	106
Tabla 23 Comportamiento de los ingresos y egresos	107

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Mapa de la provincia de Arequipa	69
Figura 2 Mapa de la ciudad de Arequipa resaltando concentración de ferreterías..	71
Figura 3 Estructura de la actividad económica de la provincia de Arequipa	73
Figura 4 Frecuencia de consumo de materiales de construcción y bricolaje	74
Figura 5 Demanda de negocios cercanos	75
Figura 6 Fidelidad al negocio.....	76
Figura 7 Disposición a adquirir productos en Fierro C.A	77
Figura 8 Reserva de nombre SUNARP	80
Figura 9 Registro de marca INDECOPI	81
Figura 10 Registro nacional de la micro empresa REMYPE	82
Figura 11 Organigrama funcional de la empresa Fierro C.A.....	84
Figura 12 Esquema de distribución espacial del local	91
Figura 13 Flujograma de proceso	102
Figura 14 Publicación de la municipalidad de Socabaya referida a la gestión de la licencia de funcionamiento	103
Figura 15 Tachos ecológicos	104

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Costos directos	120
Anexo 2 Cálculo del capital de trabajo.....	121
Anexo 3 Cálculo de la depreciación.....	122

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocios tiene por objeto proponer un establecimiento comercial dedicado a la comercialización de materiales de construcción y de bricolaje en la ciudad de Arequipa, Perú; el cual se desarrolló tomando en consideración las ventajas que tiene esta oportunidad de negocio en el mercado. En ese sentido, se hizo una revisión de las opciones por medio de un estudio técnico, el cual permitió reconocer que la región de Arequipa tiene las condiciones ideales para la comercialización de materiales de construcción y bricolaje, con lo cual el establecimiento de opciones de negocio en esta rama de productos es viable desde un principio considerando que la región cuenta con todos los elementos técnicos, comerciales y de servicios suficientes para el establecimiento de este tipo de actividades. La creación de la empresa Fierro C.A. es una propuesta altamente viable por cuanto existen las condiciones ideales para su establecimiento, orientado a la comercialización de materiales de construcción y bricolaje en la ciudad de Arequipa.

La creación de la empresa Fierro C.A., cuenta con todas las condiciones institucionales para su materialización en el entendido que el Estado peruano pone a su disposición las instituciones y los procedimientos administrativos adecuados para la creación de emprendimientos que dinamicen los mercados locales dentro de los cuales juega un papel importante la comercialización de materiales de construcción y bricolaje, como acción dinámica de la inversión en infraestructura del país. Desde un punto de vista técnico el proyecto de la creación y puesta en funcionamiento de la empresa Fierro C.A., es viable por cuanto se cuentan con todos los elementos de localización de la empresa, instalación de los procedimientos de atención a los

clientes, acceso a los proveedores, lo que quedó demostrado a partir del estudio correspondiente.

Por último, se pudo demostrar que desde un punto de vista económico y financiero el proyecto de creación y puesta en funcionamiento de la empresa Fierro C.A., es viable por cuanto desde la perspectiva observada a través del análisis realizado, pudo demostrarse que existe la disposición de los recursos financieros para la inversión, a través del aporte propio de los dueños, a la vez que al observar los flujos de fondos se pudo demostrar que el proyecto mantiene una solvencia para todos los años de evaluación, así como la recuperación de la inversión que se materializa entre el primero y segundo año; a la vez que los indicadores de evaluación arrojaron valores que demuestran la rentabilidad por encima de la mínima exigida que es del 20%; obteniéndose un VAN de 4,884,250.48, una relación B/C de 1.33, una TIR de 106% y un costo de oportunidad negativo de 86%.

INTRODUCCION

El sector de construcción de obras civiles es uno de los más dinámicos e importantes de la economía, por cuanto el mismo, además de generar empleo, es un permanente consumidor de bienes y servicios, con lo cual el desarrollo de estas actividades dinamiza la economía, a la vez que el prestar servicios y suministrar productos a esta rama de actividad, es una excelente oportunidad de negocio cuando el mismo se halla en auge y, en el caso de los suministros, la utilización de los mismos es permanente no sólo en la construcción sino también en el mantenimiento de obras civiles.

El presente plan de negocios, desarrollado en función a los lineamientos establecidos por la universidad para los trabajos investigación de la Escuela de Postgrado Newman, se orienta a la propuesta de un establecimiento comercial dedicado a la comercialización de materiales de construcción y de bricolaje en la ciudad de Arequipa, Perú.

Los materiales de construcción y de bricolaje son fundamentales en el desarrollo de proyectos arquitectónicos y de mejoras en el hogar. Estos materiales, como el concreto, la madera, el acero y el vidrio, ofrecen distintas propiedades y características que los hacen adecuados para diferentes usos. La elección adecuada de los materiales es crucial para garantizar la durabilidad, la seguridad y la estética de las construcciones. Además, el bricolaje permite a las personas realizar pequeñas reparaciones y mejoras en sus hogares utilizando materiales accesibles y herramientas básicas. Esto fomenta la creatividad, el ahorro económico y el sentido de logro personal.

En este sentido, considerando la oportunidad de la comercializar estos productos en función a un negocio con altas potencialidades de rentabilidad, se estructuró el presente plan de negocios que consta de 5 capítulos:

El capítulo I conformado por el título del tema, planteamiento del problema, objetivos, metodología, justificación y definiciones. En el capítulo II se establece el marco teórico de la investigación, conformado por la conceptualización de variables, el análisis comparativo y el análisis crítico.

El capítulo III trata sobre el marco referencial, todo lo relacionado con la reseña histórica del sector, filosofía organizacional, visión, misión principios y diseño organización de la empresa. Luego en el capítulo IV se llevaron a cabo diferentes análisis para evaluar la viabilidad y factibilidad del proyecto. Se realizaron investigaciones de mercado y se estudiaron los servicios de la empresa. Se examinó el flujo de proceso y se realizó un estudio organizacional para determinar una estructura administrativa óptima. También se llevó a cabo un estudio legal para establecer la empresa como una micro pyme dedicada a la comercialización de productos de bricolaje y construcción. Además, se realizó un estudio financiero para evaluar la viabilidad del proyecto, concluyendo que la actividad no tiene un impacto ambiental directo.

En el capítulo V se emitió las sugerencias, conclusiones y recomendaciones, tomando en cuenta criterios que servirán de guía para la implementación de la micro pyme destinada a la comercialización de productos de bricolaje y construcción.