



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA “JUAN MISAEL SARACHO”
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MATERIA: TRABAJO DE PROFESIONALIZACION
MODALIDAD: PLAN DE NEGOCIO



**IMPLEMENTACION DE UN CENTRO DE
PREPARACIÓN FISICA PRE-NATAL**

DOCENTE GUIA: LIC. ADRIAN SILISQUE MAMANI

POR: CHURQUINA CABANA SABRINA

Trabajo de Investigación presentado a consideración de la Universidad Autónoma “Juan Misael Saracho” como requisito para optar el grado académico de Licenciatura en Administración de Empresas.

**AGOSTO 2012
TARIJA-BOLIVIA**

VºBº

.....
M.Sc. Lic. Adrián Silisque Mamani
DOCENTE GUÍA

.....
M.Sc. Lic. Bernardo Muñoz Vargas
DECANO DE LA F.C.E Y F.

.....
M.Sc. Lic. Víctor Vargas Rivera
VICEDECANO DE LA F.C.E Y F.

.....
M. Sc. Lic. Waldo Gumiel Vela
Director del Departamento de Administración y Administración Aplicada

APROBADO POR:

TRIBUNAL:

.....
Lic. Raúl Gerónimo Soto

.....
Lic. Said Morales



El tribunal calificador del presente trabajo, no se solidariza con la forma, términos y expresiones vertidas en el trabajo, siendo este únicamente responsabilidad del autor.



DEDICATORIA

A mi hija Micaela, la persona más importante de mi vida por acompañarme en todo momento y porque a su corta edad me brinda apoyo y comprensión.



AGRADECIMIENTO

Un modesto y sincero agradecimiento dirigido a M.Sc. Lic. Adrián Silisque, por su colaboración, apoyo y guía en la elaboración y culminación del presente trabajo.

Al Lic. Raúl Gerónimo Soto, quien desinteresadamente me brindó su apoyo, tiempo y paciencia para la conclusión del presente trabajo.



PENSAMIENTO

Nuestra recompensa se encuentra en el esfuerzo y no en el resultado, un esfuerzo total es una victoria completa

MAHATMA GANDHI.

ÍNDICE

Página

<u>1</u>	<u>ANTECEDENTES</u>	1
<u>2</u>	<u>JUSTIFICACIÓN.</u>	2
<u>3</u>	<u>NECESIDADES INSATISFECHAS</u>	3
3.1	Planteamiento del Problema	4
<u>4</u>	<u>OBJETIVOS</u>	4
4.1	Objetivo Genérico	4
4.2	Objetivos Específicos	5
<u>5</u>	<u>METODOLOGÍA Y TÉCNICAS</u>	5

CAPITULO I ANALISIS DEL ÁMBITO DEL NEGOCIO

<u>1</u>	<u>DESCRIPCIÓN DEL ÁMBITO DEL NEGOCIO</u>	7
1.1	Beneficios para el cliente	7
1.2	Análisis del ámbito del negocio	8
1.3	Análisis del entorno mediato	8
1.3.1	Factor socio-cultural	8
1.3.2	Factor económico	9
1.4	Análisis del entorno inmediato	12
1.5	Síntesis del análisis del ámbito del negocio	14

CAPITULO II PLAN DE MARKETING

<u>2</u>	<u>PLAN DE MARKETING</u>	17
2.1	Estudio de mercado	17
2.2	Identificación del Problema	17
2.3	Problema de Decisión Gerencial	18
2.4	Preguntas de Investigación	18
2.5	Hipótesis	18
2.6	Objetivos del estudio de mercado	18
2.7	Metodología de Investigación	19
2.7.1	Proceso de diseño de la muestra	19
2.7.2	Definición de la población meta	20
2.7.3	Determinación del Tamaño de la muestra	20
2.7.4	Técnica de muestreo	20
2.7.5	Cálculo de la muestra poblacional (n_0)	21
2.7.6	Cálculo de la muestra (n)	22
2.7.7	Calculo de la muestra definitiva (n)	22
2.8	Diseño del Cuestionario	23
2.9	Interpretación de resultados	24
2.10	Segmentación de mercado	33
2.11	Estimación de la demanda	34
2.11.1	Estimación de la demanda potencial	35

2.11.2	Estimación de la demanda de la empresa y su proyección	36
2.11.3	Distribución de la demanda por segmentos	37
2.12	Conclusiones de la investigación de mercados	37
2.13	Objetivos del Plan de Marketing	38
2.14	Estrategias de Mercado	39
2.14.1	Producto	39
2.14.2	Precio	41
2.14.3	Plaza	43
2.14.4	Promoción	43

CAPITULO III PLAN DE OPERACIÓN

3	PLAN DE OPERACIÓN	47
3.1	Descripción del servicio	47
3.2	Tipos de servicio que se ofrece	49
3.2.1	Ejercicios de esferodinamia	49
3.2.2	Pilates Pre-natal	49
3.2.3	Yoga Pre-natal	50
3.2.4	Ejercicios para aliviar dolores	50
3.3	Diagrama de flujo de la prestación del servicio	51
3.3.1	Descripción del proceso de prestación del servicio	52
3.4	Capacidad instalada del centro pre-natal	53
3.5	Localización y distribución física	53
3.6	Requerimientos para la instalación y funcionamiento	54
3.6.1	Remodelación y decoración	55
3.6.2	Muebles y enseres	55
3.6.3	Materiales y equipos	55
3.6.4	Servicios básicos	56

CAPITULO IV ORGANIZACIÓN Y FUERZA DE TRABAJO

4	ORGANIZACIÓN Y FUERZA DE TRABAJO	58
4.1	Naturaleza del Negocio	58
4.1.1	Nombre de la Empresa	58
4.1.2	Razón social de empresa	58
4.1.3	Aspectos legales para constitución de la empresa	59
4.2	Estructura Organizacional	60
4.2.1	Descripción de funciones del personal de la empresa	61
4.3	Remuneraciones de la fuerza de trabajo	64

**CAPITULO V
PLAN FINANCIERO**

<u>5</u>	<u>PLAN FINANCIERO</u>	66
5.1	<u>Determinación de costo</u>	66
5.1.1	<u>Costos de producción</u>	66
5.1.2	<u>Costos de comercialización</u>	67
5.1.3	<u>Costos administrativos</u>	67
5.1.4	<u>Costos de financiamiento</u>	68
5.2	<u>Inversiones del plan de negocio</u>	68
5.2.1	<u>Inversión tangible</u>	68
5.2.2	<u>Inversión intangible</u>	69
5.3	<u>Precio de venta</u>	70
5.4	<u>Capital de trabajo</u>	70
5.5	<u>Ingresos anuales</u>	70
5.6	<u>Egresos anuales</u>	71
5.6.1	<u>Método por Objeto Del Gasto</u>	71
5.7	<u>Flujo de caja</u>	72
5.8	<u>Evaluación</u>	73
5.8.1	<u>Periodo de recuperación</u>	73
5.8.2	<u>Valor Actual Neto (VAN)</u>	74
5.8.3	<u>Tasa Interna de Retorno (TIR)</u>	75
5.8.4	<u>Punto de equilibrio</u>	75

**CAPITULO VI
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

<u>6</u>	<u>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</u>	76
6.1	<u>Conclusiones</u>	76
6.2	<u>Recomendaciones</u>	77
	<u>BIBLIOGRAFÍA</u>	78
	<u>ANEXOS</u>	79

