

**ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADA
TOULOUSE LAUTREC**



**SERVICIO DE DISEÑO DE MOBILIARIO Y ÁREAS DE
ESTUDIO ENFOCADO EN LAS NUEVAS
NECESIDADES DE LA GENERACIÓN ALPHA**

Trabajo de investigación para obtener el grado de Bachiller
en la carrera de Arquitectura de Interiores

AUTORES

Rebeca León Bouroncle
(ORCID: 0000-0002-8006-8210)

Betsy Akemy Loyaga Mendoza
(ORCID: 0000-0002-8041-2296)

ASESOR
Rafael González-Otoya
(ORCID: 0000-0002-2920-2736)

Lima-Perú

Febrero 2021

Tabla de contenido

1.	Contextualización del Problema...	4
2.	Justificación de la Investigación...	5
3.	Reto de innovación la Investigación...	5
4.	Sustento Teórico...	6
	4.1 Estudios previos...	6
	4.2 Marco teórico...	7
5.	Beneficiarios	10
6.	Propuesta de Valor...	12
	6.1. Propuesta de valor	12
	6.2. Segmento de clientes...	12
	6.3. Canales...	13
	6.4. Relación con los clientes...	13
	6.5. Actividades claves	13
	6.6. Recursos claves...	13
	6.7. Aliados Claves...	14
	6.8. Fuentes de ingresos...	14

6.9.	Presupuesto.....	14
7.	Resultados... ..	14
8.	Conclusiones.....	17
9.	Bibliografía.....	20
10.	Anexos.....	23

Informe de Investigación basado en un proyecto de innovación

1. Contextualización del Problema

En la actualidad la mayor parte de la generación alpha se ve obligada a tener clases o estudiar desde una computadora. La diferencia de generaciones se basa por una que es completamente dependiente de la tecnología, y otras que tienen conocimientos previos de experiencias anteriores. Existe esta falta de concientización de las nuevas necesidades de esta generación, por lo tanto se cree que se debe investigar y entender la psicología de estos niños ya que el rendimiento escolar y social está en decadencia. Es por ello, que se propone la idea de un servicio de diseño personalizado adecuado para esta generación, basado en sus necesidades como mecanismo principal. Según el Moho Arquitectos (2019) plantea que “El concepto de sostenibilidad está cada vez más presente en los procesos de producción. Aunque si hablamos de muebles de cartón ecológicos, no solo es eso lo que los convierte en una opción muy atractiva. Su versatilidad es un factor fundamental” (p.1). De acuerdo a la cita anterior, la versatilidad es un concepto clave para los diseños de estas nuevas herramientas, ya que debe cumplir con el perfil de cada niño y sus necesidades. Finalmente, Zazzo, R., (1984), manifiesta que “Los niños más pequeños son considerados más incapaces y torpes de lo que en realidad son (Hipo evaluación), mientras que a los niños de más edad se les considera más competentes de lo que realmente son (Hiper evaluación)”.

En este caso en particular, se centró la investigación en la elaboración de diseño de mobiliario y área de estudio enfocado en las nuevas necesidades de la generación Alpha para mejorar el rendimiento social y cognitivo en la generación Alpha, es necesario

plantear desde la arquitectura de interiores una solución que colabore con el desarrollo y beneficio de esta, satisfaciendo las necesidades psicoemocionales.

2. Justificación

Actualmente se observa que los niños han disminuido significativamente su rendimiento tanto social como su capacidad cognitiva, esto se debe a la gran brecha entre generaciones que los educan y crían. De esa manera, se resalta que los mobiliarios diseñados para la nueva generación no están a la altura de las necesidades actuales. Así mismo se puede llegar a la conclusión que esta nueva generación está siendo criada por boomers y millennials que ahora se ven trabajando desde una computadora por varias horas, a diferencia de años atrás. Esto hace que por reflejo, los nuevos niños tienden a querer tener su propio espacio y herramientas para hacer sus actividades desde un escritorio, así como ver a sus padres.

Para concluir, el proyecto se apoya en la teoría de Escuela Cipreses (2017): “La disminución de los riesgos derivados de una incorrecta adaptación del puesto de estudio, la ergonomía incrementa la motivación de los estudiantes, la calidad del nivel de estudio, la productividad y la eficiencia.”(p.1).

3. Reto de innovación

Se busca solucionar la decadencia de habilidades cognitivas en los niños desde el ámbito del diseño de su propio hogar, se propone utilizar no solo conocimientos básicos de diseño como las texturas, formas y colores, sino que también elementos de feng shui, diseño holístico y geometría sagrada. Se necesitará de una comunicación constante con los padres o tutores legales de estos niños para la llegada de un servicio completamente

personalizado, además se reunirán nuevos conocimientos tanto tecnológicos como psicológicos para la evolución del servicio. El tema de los materiales sostenibles usados en los diseños van de la mano con la teoría vibracional que se enfoca en el balance de energías del ambiente y sus componentes, además de ayudarnos con la problemática del cambio climático y la gran cantidad de desechos de cartón existentes en el Perú que causan el 40% de la deforestación actualmente. Se creará consciencia no solo de los padres sino de los niños ya que están en la edad en la que las influencias ecológicas y psicológicas se enfrasan en su conocimiento y se manifiestan en su futuro. No solo ayudará a que el ambiente de estudio o ‘‘study corners’’ sean eficientes para el usuario sino que también dejará que los adultos aprendan un poco más sobre las nuevas necesidades de esta generación.

4. Sustento Teórico

4.1 Estudios previos

Gonzalez, X. (2011), indicó que:

‘‘Una gran parte de la industria mueblera dedica su producción al diseño y fabricación de muebles infantiles; pero en estos diseños se incluyen factores que, años atrás, eran ignorados, como por ejemplo que los niños crecen muy rápidamente y por eso los padres tratan de armar un dormitorio infantil que pueda ser útil por mucho tiempo.’’ (p. 30).

En la investigación se concluye que, la industria mueblera estaría dando más importancia en el área infantil, para la ejecución de mobiliario con los percentiles de acuerdo a cada niño en el proceso del crecimiento.

Julve, B., (2020) . dice que: “Los espacios del hogar pasan a tener un valor que antes no habíamos pensado. Un valor diferente. Si el lugar de estudio es creativo, agradable y cuidado, de por sí crea bienestar y eficiencia. Y si estás bien, el aprendizaje se produce porque es más receptivo” (p. 6).

El objetivo de esta tesis es identificar y construir un espacio especial para que los pre escolares puedan cumplir con sus labores de motricidad fina, generando grandes ventajas al momento del desarrollo.

Cabello, A., (2009) “Si se generan más oportunidades para la estimulación infantil al interior de los Jardines Infantiles, mediante un sistema de mobiliario capaz de adaptarse a una variedad de situaciones y métodos educativos, mejorarán las posibilidades de inclusión y se incrementará el desarrollo de las habilidades y capacidades de niños y niñas.”(p. 29).

Tuvo como objetivo desarrollar un proyecto que permita la inclusión en un sistema de mobiliario que dé oportunidades para la estimulación infantil, a fin de mejorar en tiempo y calidad, las habilidades y capacidades de los niños de la generación Alpha.

Castro. M., (2015) "Un mejor ambiente de aprendizaje para el preescolar comienza, con crear un lugar que atraiga, que sea un poco familiar, con muebles para el tamaño de los niños y que de esta manera formen parte de su aprendizaje y a su vez puedan relacionarse directamente con el mobiliario." (p. 31).

El objetivo fue asegurar la falta de confort que existe en los niños pre escolares asegurando un ambiente que les permita aprender y explorar, creando una experiencia innovadora con la cual los usuarios puedan salir de su zona habitual.

4.2 Marco teórico

Hoy en día en base a la situación que se está viviendo la sociedad se ve obligada a reinventarse, en este caso se decidió enfocar en el usuario y en los beneficios que se pueda obtener de las herramientas planteadas para el diseño de mobiliario y área de estudio para preescolares ya que se busca mejorar el rendimiento social y cognitivo en la generación Alpha. De acuerdo a lo dicho, este proyecto se basará en los siguientes factores ergonómicos; la ergonomía es el conjunto de conocimientos científicos aplicados para el desarrollo de dicho sistema, de modo que coincidan con las características físicas y anatómicas del consumidor para así optimizar su desarrollo. Por lo mismo se ha identificado una cierta cantidad de variables; la seguridad en el área propuesta no debe afectar al usuario ni psicológicamente ni física, ya que estos pueden perturbar el factor principal que es la concentración provocada por la curiosidad y la falta de juicio, que son características de esta etapa. "Es aconsejable que los niños interactúen constantemente con otros muebles y elementos más grandes. El diseño debe estar bien planteado y considerar las dificultades que puedan plantarse al ubicarlos en su contexto habitual." *Blanca. R (2017) (p. 10).*

El objetivo fue enfocarse en el factor principal de riesgo que conlleva no tener en cuenta las medidas antropométricas, de acuerdo al percentil del usuario de esa manera se evitará la exposición a lesiones provocadas por accidentes.

El confort se debe pensar en la estructura que va a ser usado, lo que implica que se debe priorizar la comodidad y el bienestar del niño con la finalidad que los usuarios tengan una experiencia 100% subjetiva con el área intervenida. Para favorecer la concentración y la creatividad, la orientación y el lugar de los elementos, son de esencial importancia para el equilibrio en la energía del espacio, por ello es importante diseñar y crear espacios infantiles que motiven y despierten actitudes positivas desde la

niñez, para favorecer la concentración y decisión de ellos mismos. “El objetivo del Feng Shui es crear armonía entre el hombre y la naturaleza. y colocar al ser humano en la mejor ubicación y ante las mejores circunstancias posibles.” *Kennedy, D.*(2004) (p. 15).

La practicidad de nuestro servicio debe cumplir con las funciones de una manera óptima para las que fue diseñado. El cambio de percentil que se da en el proceso de crecimiento del infante va definir el tiempo de vida de acuerdo a la variación de medidas. Como último factor la adaptabilidad, se establecerán criterios para que el usuario pueda elegir la mejor elección para el desarrollo de sus diferentes actividades, adaptándose a las necesidades que el niño(a) desempeñe, satisfaciendo las necesidades psicoemocionales. Real Academia Española. (2001) “el holismo es una doctrina que respalda la concepción de cada realidad como un todo distinto de la suma de las partes que lo componen.”(p. 995).

De acuerdo a lo dicho, esta doctrina sustenta en atender las necesidades y aceptarlas como son, en un conjunto de escucha activa y en un trato afectuoso que establezca límites comprensibles y claros construyendo bases sólidas para que se utilicen dentro de sus capacidades emocionales, intelectuales, físicas y espirituales ya que esto repercute en su crecimiento y su adaptación.

“Si lo que se quiere es un lugar de activación y/o concentración, como las zonas sociales y cuartos de estudio, se procede de igual manera, utilizando icosaedros ubicados, preferiblemente, a media o mayor altura del suelo en cada una de las tres esquinas o vértices de la habitación.” *Rojas, S.* (2007) (p. 140)

En la investigación se concluye que las infraestructuras deben de ser con una finalidad estratégica que incentive el rendimiento escolar y social de ellos.

"El movimiento, y las diferentes acciones que realizan en el espacio, posibilitará a los niños experimentar su independencia de adulto y construir su propia autonomía." *Loor. E*, (2015) (p. 15).

"Uno de los aspectos más importantes para capturar la atención de los niños es definitivamente la paleta de color; por lo que se debe escoger los colores adecuados, pues estos producen efectos diversos sobre los niños debido a los estímulos que estos provocan." *Cataño. J*, (2012) (p. 12).

5. Beneficiarios

Según el último censo realizado por el INE en el año 2018, la población de niños de la generación alfa es de 3406000, que corresponde al 9% de la población total en el Perú. Se describe al arquetipo de cliente como una persona de preferencia entre las edades 25 a 35, que tenga a uno o más hijos que pertenezcan a la generación Alpha. Es práctico, de mente abierta, le gusta aprender cosas nuevas y siempre busca lo mejor para sus hijos. Es del sector socioeconómico AB e invierte su dinero en el bienestar de su familia y el medio ambiente. Se ve siempre trabajando desde casa y sus herramientas digitales son esenciales para su desenvolvimiento laboral, las redes sociales que más utiliza con facebook e instagram.

Según el Customer Journey Map planteado se define la experiencia del usuario en 3 fases: primero, el cliente tendrá su primera interacción con alguna publicación en redes sociales sobre el servicio, lo encontrará interesante y considerará si es algo necesario para el confort de su hijo. Pasará a revisar la información sobre los beneficios y alianzas de cierto servicio y por último, se contactará con los creadores de la publicación por medio de un mensaje en instagram o facebook para preguntar sobre los costos e información extra que necesite. En esta fase dos, el usuario decide obtener el servicio y

coordina con los asesores de diseño para realizar una entrevista que permita evaluar la situación actual del beneficiario que vendría a ser; el niño de la generación Alpha; revelando su edad, percentil, necesidades directas para una mejora en su estudio, habilidades psicomotrices, coordinación ojo-mano, niveles de ansiedad y estrés, y sensibilidad con el ambiente. Bajo estas características, los diseñadores pasarían a diseñar el mobiliario o espacio requerido. El cliente tendrá una comunicación constante con el diseñador para cubrir cualquier consulta y gasto. El diseñador estará explicando el uso del diseño holístico en todo momento, hasta que el cliente lo apruebe, por último se procederá a verificar la congruencia con el espacio y el usuario. Finalmente, se entregará el diseño de mobiliario/área al cliente, se coordinará para la instalación del mismo. El cliente se encuentra con la expectativa de ver hecho realidad el diseño para su hijo. Al momento de la entrega se explicará los beneficios y usos, haciéndoles hincapié en el impacto social y ecológico. El cliente se siente satisfecho y comienza a ver los cambios en su hijo, lo ve más cómodo al tener sus clases virtuales, su estado de ánimo ha cambiado, se preocupa más por su independencia y aprende sobre la importancia de disminuir la huella de carbono.

Los beneficiarios que se verán impactados directamente por este servicio son el; los padres o tutores legales que ya no tendrán que preocuparse por las necesidades de sus hijos al momento de tener clases virtuales ya que ellos mismos también necesitan de su espacio y herramientas, los niños de la generación Alpha que estarán cómodos y satisfechos con su espacio propio; además de la mejora en el desarrollo de su salud mental. Por otro lado, el medio ambiente también se verá impactado ya que disminuirá el número de tala de árboles, al igual que la producción de plástico de una sola vida, por la alianza con los proveedores que cumplen con el compromiso de usar madera

reciclada y/o están a favor de la disminución de la huella de carbono en el área de diseño. De igual manera, impacta al área de diseño de interiores en la ciudad de Lima, ya que se está introduciendo el concepto de un diseño diferente, sanador y que cumple con un grupo de personas (Generación Alpha) que todavía no tiene el reflector en ellos.

6. Propuesta de Valor

6.1. Propuesta de valor

Se busca mejorar el desarrollo cognitivo-conductual de la generación Alpha, al igual que apoyar en su crecimiento social, motriz y espiritual.

Se plantea un servicio de diseño enfocado en la generación Alpha estableciendo valores adicionales como: una visión holística que eleve el potencial en todas las dimensiones del usuario (intelectual que es desarrollada por la formación académica y la sensible sobre la persona y su interacción del mundo desarrollada por la formación artística) a lo largo de su proceso formativo. Por otro lado se propone el uso de mobiliarios que sigan con los principios de reducción de huella de carbono lo que reforzará en los niños su relación con el medio ambiente y la importancia del cuidado de este. En última instancia este proyecto está dirigido 100% hacia las necesidades de esta nueva formación que tiene la obligación de identificar su propio espacio, es así como se crea el concepto de un diseño original, sanador y que cumple con un grupo de personas de las cuales sus necesidades todavía no son reconocidas.

6.2. Segmento de clientes

La segmentación de clientes determina que los más importantes son los padres de los niños pertenecientes a la generación Alpha que la integran los nacidos entre 2010 y 2025, el entorno familiar, escuelas y educadores. Para esta investigación se utilizó dos arquetipos, la primera una joven de 29 años, licenciada en educación inicial y una madre

de familia que trabaja de manera independiente. Lo que se va hacer por ellos es brindarles una herramienta sustancial para que los niños puedan realizar sus actividades cómodamente plasmada en una propuesta de diseño acorde a sus necesidades.

6.3. Canales

Se utilizaran la fanpage de facebook, Instagram, linkedin, twitter, pagina web con el nombre de "From Z to A" y whatsapp, estas páginas nos ayudarán a difundir nuestra información y promociones de nuestro servicio.

6.4. Relación con los clientes

Será de forma directa, por todos los medios disponibles dentro de la coyuntura del momento. Es decir, por medio de videollamadas, conferencias, whatsapp, y de esa manera generar una relación a largo plazo para poder llevar un seguimiento a todos los niños(as) de la generación Alpha.

6.5. Actividades claves

Se requiere dar a conocer nuestro servicio con activaciones en centros comerciales, publicidad y marketing en redes sociales. Además se buscará un feedback de la entrevista de los padres/usuarios para tener la aprobación del cliente del diseño propuesto para así lograr la comprobación del servicio.

6.6. Recursos claves

Los recursos claves con los que contamos son los materiales ecológicos como la madera y el bambú, que son parte del valor agregado en el servicio que estamos ofreciendo de esta manera estaríamos ayudando a no seguir contaminando el planeta.

6.7. Aliados Claves

Las empresas distribuidoras de productos ecológicos o cuya huella de carbono sea mínima, tales como las empresas Arauco, Wood Box, Ibambú, Ekipa shop y Eco Deco que cuentan con certificaciones de trabajo responsable de los materiales.

6.8. Fuentes de ingresos

Las fuentes de ingreso son principalmente por la planeación, el diseño y distribución del área a intervenir. Esto incluye desde el primer contacto con el cliente así como la ejecución de la obra y su desarrollo hasta la entrega de la misma.

6.9. Presupuesto

La propuesta consta de una serie de partidas/fases; la primera es el contacto con el cliente, donde se comprende las necesidades del cliente e ideamos una solución, segundo el envío de la propuesta de solución que responde a las necesidades planteadas, tercera la fase de detallado de costos y por ultima la ejecución. El servicio de diseño enfocado en las nuevas necesidades de la generación Alpha , tendrá un total de S/. 25,223 como capital inicial para funcionar como empresa. *Anexos*, (Pág 29).

7. Resultados

Al momento de la redacción de este informe se pudo llegar hasta la fase 6. El resultado más relevante del experimento planteado fue conseguir al primer cliente que por temas de privacidad, se mantendrá su identidad encubierta al igual que la de su hijo menor de edad. Este usuario llegó por redes sociales y por un contacto referido por una de las personas encuestadas.

El servicio cuenta de 10 fases, de las cuales como fue mencionado anteriormente, se llegó hasta la fase 6. A continuación se explicará cada una de estas fases.

Se creó el plan a base de las fases diseñadas en un principio, por lo tanto a la fecha nos encontramos en la fase 1: la entrevista psicológica para crear el perfil del niño, la

entrevista con los diseñadores para la recopilación de notas importantes (ergonomía, edad, personalidad, etc.) y la realización del primer pago.

Uno de los grandes objetivos que se espera al realizar el blueprint es identificar de manera detallada cada etapa de nuestro servicio, dicho esto como primera fase se realizó la etapa de atracción del cliente por medio de las redes sociales, se ejecutó la creación de contenido, el uso de las encuestas para captar interés de P.O, se postearon imágenes referenciales del servicio al igual que sus logísticas.

La página de facebook e instagram pasó los 100 seguidores y 35 personas fueron encuestadas, la interacción fue entre el público objetivo y la empresa, los medios que se utilizaron en esta fase fueron; facebook, instagram, google forms, whatsapp y telegram. La segunda fase, etapa del cliente, el contacto fue por medio de instagram donde se explicó de qué consistía el beneficio del servicio, los presupuestos, e inquietudes del mismo, dado esto el cliente decidió ser parte de esta experiencia, y es así como dio sus datos personales y solicitó un presupuesto personalizado.

La interacción se dio entre el primer cliente y la empresa, medio utilizados messenger, excel y whatsapp.

Tercera fase, etapa de cierre del contrato en el cual se brindó una presentación del presupuesto y cronograma de trabajo. El cliente aprobó los costos y las condiciones con el pago de 50% del total, dando inicio con la entrevista de la psicóloga holística infantil, esta entrevista consistió en sacar un perfil psicológico del niño y del padre, ya que es crucial saber qué factores necesita el niño mejorar para saber qué herramientas holísticas se deben utilizar en la elaboración de su diseño. Esta interacción directa fue entre cliente, empresa, psicóloga y beneficiado. Las conclusiones del perfil fueron bajo un filtro hecho por la misma Dra. Ibarburo en el cual se envió solo un 40% de los

resultados generales, dado que por temas de profesionalismo, la doctora no debe enviar perfiles psicológicos a otra persona que no sea del mismo gremio, es por ello que los diseñadores obtuvieron en líneas generales las necesidades del beneficiado. Este trámite fue consultado desde un principio con el cliente, quien acepta las condiciones y a su vez recibió su propio perfil como adulto a cargo.

Los medios usados fueron whatsapp, zoom, messenger y banca móvil BBVA. Cuarta fase, recopilación de información, donde se brinda la presentación del perfil psicológico del beneficiado y se da la segunda entrevista. Dado esto el cliente confirma las conclusiones finales de su mejor hijo y de esa manera el beneficiado pasa por la última entrevista con los diseñadores de interiores para que ellos puedan recopilar toda la información acerca de sus necesidades y gustos para el diseño de su habitación. En esta segunda entrevista, el contacto es directo con el niño y se saca información sobre colores, formas, ideas, creatividad, noción del espacio, actividad física, horas de estudio, horas de ocio, integración con videojuegos o juegos de mesa, etc. Todo con el fin de cumplir hasta con la última necesidad de este niño y crear un espacio íntimo y personalizado.

La interacción es entre el cliente, la empresa, la psicóloga y el menor hijo; los medios utilizados son whatsapp, zoom y messenger.

Quinta fase, etapa de conceptualización; los diseñadores crean sus conclusiones de la propuesta en un moodboard y se les explica al cliente el porqué de ciertos elementos holísticos en el diseño. Es aquí donde los diseñadores parten a tomar las bases de geometría sagrada, feng shui y cromoterapia para empezar a idear mobiliario, paletas de colores, murales, etc. Todo tomando en cuenta las observaciones del niño en la última entrevista.

El cliente y el beneficiario dan sus primeras opiniones sobre el moodboard y las propuestas planteadas. Se requirió una segunda propuesta ya que las observaciones por el lado holístico estaban aprobadas mas no por el lado estético del niño. Esta interacción fue entre cliente, empresa y beneficiado; los medios utilizados fueron whatsapp, google meets y canva.

Para terminar, se da la sexta fase que es la etapa de presentación de propuestas en la cual los interioristas crean planos a color y 3DS con propuestas basadas en la última reunión con los beneficiarios. Se les brinda una explicación de los motivos por qué ciertos elementos deberían quedarse dentro de la propuesta, de esa manera el cliente observa y pone en stand by el proceso para deliberar con su pareja e hijo sobre las propuestas antes de tomar su decisión. En esta etapa el cliente comenta que obtener herramientas visuales como los 3DS le amplían la visión de su diseño terminado a futuro, de la misma manera se reconoció el sentimiento de emoción por parte del niño al ver esta última propuesta. La interacción es entre el cliente, empresa y beneficiado. Los medios usados en esta última fase son: whatsapp, google meets, canva, autocad, photoshop y 3d Max.

8. Conclusiones

Después de la realización de la investigación y de la experimentación se puede concluir lo siguiente; la segmentación del cliente es válida ya que el público objetivo mostró interés en el servicio e incluso se llegó a cerrar contrato con uno de ellos, al igual muchos siguen preguntando para poder iniciar un proyecto con From Z to A. Se comprobó que hay cierto recelo por medio de los padres o tutores legales ya que el diseño holístico es un término nuevo, sin embargo después de haber estudiado bien el

pensamiento y creencias de nuestro público objetivo, pudimos comprobar que se llegaron a interesar y por último, adquirir el servicio.

Por esa misma razón, podemos decir que el servicio es viable, no solo por su gran acogida en el mercado sino también por su rentabilidad. Los presupuestos creados en visión al futuro también demuestran que el servicio puede seguir con vida por algunos años más ya que el área de diseño holístico va renovándose con el tiempo, además se firmó un acuerdo con los creadores del servicio para continuar informándonos sobre el tema y seguir consiguiendo más cliente por medio de la innovación y nuestro diferencial principal.

Por otro lado, se llegó a la conclusión de que el branding y la estética de las publicaciones en redes sociales son muy importantes para que el servicio siga en movimiento, ya que llegamos a prototipar contenido para las plataformas de instagram y facebook varias veces, dado que no conseguimos calzar con la estética exacta al primer intento. Queríamos representar la marca como moderna, simple, y práctica, algo que visualmente no abruma al espectador.

Sobre todo nos basamos en algo que no cumpla con tanto color y transiciones muy rápidas, ya que tomamos en consideración a las personas neuro divergentes que también son parte de nuestro público objetivo.

La idea de la paleta de colores neutra da a la referencia de ser un canvas en blanco, listo para que el beneficiado lo llene con su propia personalidad y estilo.

Así mismo, llegamos a confirmar la autenticidad de el servicio en el mercado ya que actualmente en el Perú sólo existen centros holísticos más no servicios de diseño holístico, éste último es más reconocido en países sudamericanos como Argentina y

Ecuador, por lo que también podemos concluir que es una filosofía no sólo de oriente, si no que también puede ser empleada en el Perú.

De esta manera pudimos confirmar que en el país ya no existe el rechazo médico de esta filosofía, es por ello que desde el año 2017, Essalud agregó el área de medicina complementaria holística, permitiendo que los centros holísticos ejerzan sus servicios a lo largo del país.

Además, podemos concluir que este servicio crea un gran impacto social en nuestro gremio, nosotros como arquitectos de interiores, sentimos la obligación de ayudar desde nuestra profesión a crear ambientes que beneficien a nuestros clientes, y al poder implementar la medicina complementaria con el mundo del interiorismo, es una oportunidad única de introducir un nuevo aspecto a este mundo tan extenso que es el diseño de interiores en el Perú.

Por último, podemos comprobar que el servicio responde a la problemática planteada, ya que si ese no fuera el caso, no estaría funcionando con clientes reales.

9. Bibliografía

Rojas, S. (2007). *La Armonía de las Formas*. Bogotá, Colombia: Editorial Norma

Moho Arquitectos (2019) *Cultura del Cartón*. Recuperado de:

<https://cartonlab.com/blog/muebles-de-carton-ecologicos-reciclables/>

Zazzo, R., (1984) *Manual para exámen Psicológico del Niño. Vol.2*. España

Escuela Cipreses (2017) *¿Sabías que en un alto porcentaje los niños y niñas de nuestro*

país padecen algún que otro problema de espalda? . Recuperado de:

<https://www.escuelacipreses.com/ergo/>

Gonzalez, X. (2011) *Diseño de Mobiliario Infantil para las guarderías municipales de la ciudad de Cuenca*. (Tesis de Bachiller) Recuperada de:

<http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/252>

Julve, B, (2020) *Cómo crear un buen lugar de estudio en casa*. Recuperado de:

<https://www.lavanguardia.com/vivo/mamas-y-papas/20200503/48680488522/crear-lugar-estudio-casa.html>

Cabello, A. (2009) *El diseño de mobiliario educativo como herramienta para la estimulación infantil*. (Memoria de título) Recuperada de:

<http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/100171>

Castro, M (2005) *Los ambientes de aula que promueven el aprendizaje, desde la perspectiva de los niños y niñas escolares* (Artículo de Tesis) Recuperada de:

<https://www.redalyc.org/jatsRepo/1941/194140994008/html/index.html>

Kennedy, D. (2004) *FENG SHUI*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Albatros

Blanca, R (2017) *Importancia del uso de los espacios educativos en el aprendizaje de los niños de III nivel preescolar del colegio público Guardabarranco, ubicado en la Colonia Miguel Bonilla, del distrito I de Managua, durante el segundo semestre del curso lectivo 2016*. (Informe de seminario de Graduación para optar al título de

licenciatura en pedagogía con mención en educación infantil.) Recuperada de:

<https://repositorio.unan.edu.ni/3805/1/77038.pdf>

Loor, E . (2015) *Ambientes de aprendizaje y su incidencia en el aprendizaje significativo de los estudiantes de los niveles iniciales I Y II de la unidad educativa “Ciudad de Santo Domingo”, de la parroquia San Jacinto del Búa, Cantón Santo Domingo, Provincia Santo Domingo de los Tsáchilas.* (Tesis de Bachiller) Recuperada de: <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/13786/1/TESIS%20FINAL.pdf>

Cataño, J. (2012) *Los escenarios educativos para la atención a la primera infancia, objeto simbólico o espacio recreado.* (Tesis de licenciatura) Recuperada de: http://bibliotecadigital.usb.edu.co/bitstream/10819/1662/1/Escenarios_Educativos_Atencion_Cubillos_2012.pdf

Real Academia Española. (2001) *Definición Holismo.* Recuperada de:

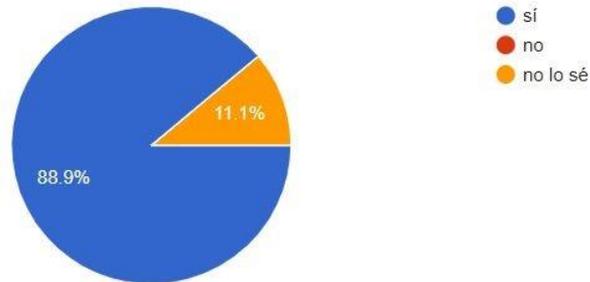
<https://dle.rae.es/holismo?m=form>

10. Anexos

Pre encuesta para segmentación de cliente y reconocimiento de problemática.

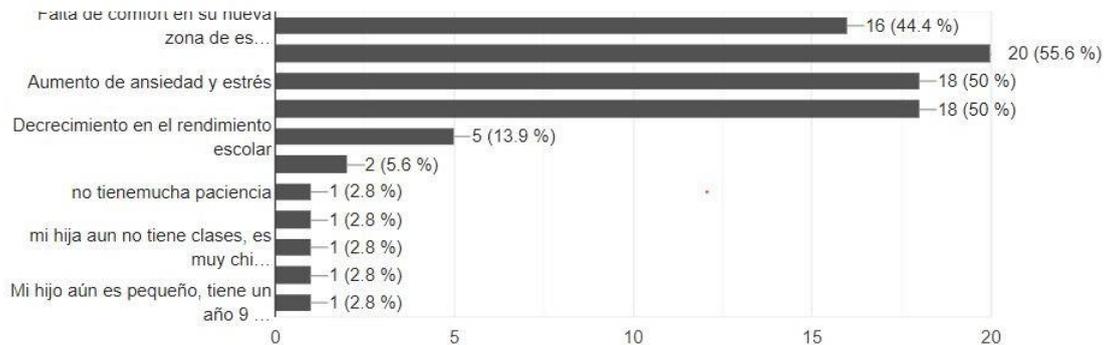
¿Tienes hijos de la generación Alpha?

36 respuestas



¿Ha notado usted el cambio que ha tenido su hijo desde que empezó a tener clases online?
Si su respuesta es sí, ¿Cuáles son?

36 respuestas



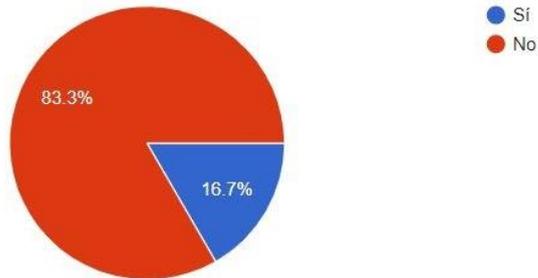
¿En que parte de la casa tiene su hijo sus clases online?

36 respuestas



¿Alguna vez a escuchado sobre el diseño holístico?

36 respuestas



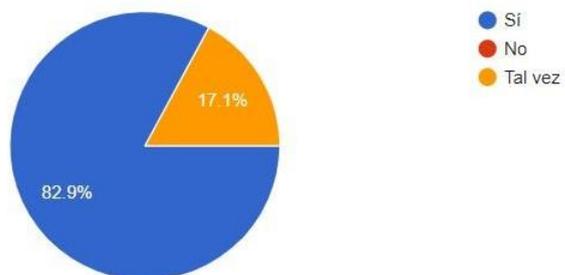
¿Considera usted interesante este enfoque?

36 respuestas



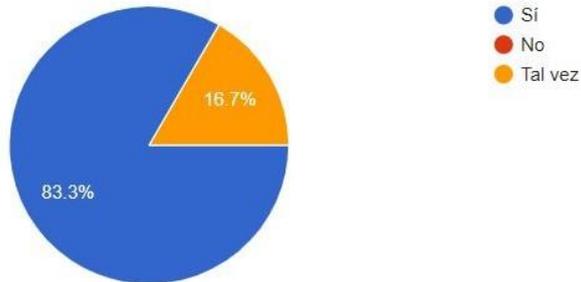
De tener acceso a un servicio de diseño de este tipo, ¿le interesaría conocerlo?

35 respuestas



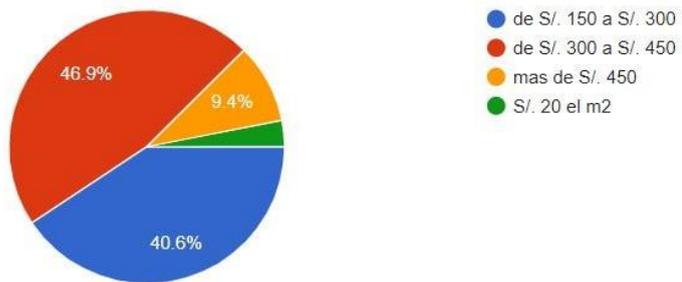
Sabiendo que este tipo de diseño está siendo usado en países avanzados, ¿le interesaría que su niño utilice un mobiliario así?

36 respuestas



¿Qué rango de precio estaría usted interesado en invertir para este tipo de servicio?

32 respuestas



¿Invertiría usted en este momento, la remodelación del área de estudio de su hijo por uno de este tipo?

36 respuestas



Validación del diseño holístico en el Perú desde la visión psicológica

Opinión desde la psicología

Desde el punto de vista psicológico, los niños de la llamada generación alfa presentan características muy específicas que los hacen diferentes a los niños de generaciones anteriores, entre estas características tenemos:

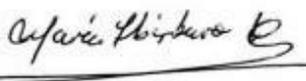
- Expertos en tecnología, serán los grandes maestros de la evolución digital. Sus habilidades con estas herramientas marcarán la diferencia, sobre todo en el ámbito laboral. Conclusión sacada por Alba Solé Borrull en Mayo 2019 para la BBC.
- Preparados para los desafíos, serán más autosuficientes y preparados para hacer frente a los grandes desafíos. Empezarán a emprender desde muy temprana edad y valorarán más su independencia a diferencia de otras generaciones a esa temprana edad. Así lo demuestra Zazzo (1984), quien menciona que "Los niños más pequeños son considerados más incapaces y torpes de lo que en realidad son (Hipoevaluación), mientras que a los niños de más edad se les considera más competentes de lo que realmente son (Hiperevaluación)"
- Menos capacidad de atención, esto se debe al hecho de que están acostumbrados a usar varias pantallas y escanear rápidamente la información; sin embargo, su coordinación ojo-mano será impecable.

Existen estudios relacionados a las características de estos niños, que nos llevan a pensar que el diseño de su ambiente de estudios requiere de elementos que están más en el área del diseño holístico que en el tradicional, dentro de estos estudios podemos mencionar:

- El uso del feng shui deja de ser un plano solo para adultos y su búsqueda de estabilidad económica y pasa a ser el primer contacto con la teoría vibracional que necesitarán estos niños para desarrollarse en todos los ámbitos posibles. Según Kennedy (2004) "El objetivo del Feng Shui es crear armonía entre el hombre y la naturaleza. y colocar al ser humano en la mejor ubicación y ante las mejores circunstancias posibles" (p. 15).
- La geometría sagrada cumple la relación de espacio y forma, creando un perfecto balance entre la medicina complementaria y la arquitectura, ya que ambas presentan formas que impactan al usuario de manera directa.
- Por último, la cromoterapia que contará con usar el espectro de luz para crear sensaciones que estimulen el desarrollo creativo y mental de los niños. Tal y como lo menciona Venegas (2012) "Uno de los aspectos más importantes para capturar la atención de los niños es definitivamente la paleta de color; por lo que se debe escoger los colores adecuados, pues estos producen efectos diversos sobre los niños debido a los estímulos que estos provocan" (p. 22).

Teniendo en cuenta estos estudios y la experiencia en otros países, podría afirmarse que la aplicación de este tipo de diseño podría aportar mejoras en las conductas y desempeño de los niños pertenecientes a esta generación; sobre todo entendiendo que con la pandemia, estos niños han sido privados de espacios al aire libre y de relación cercana con niños de su edad, aspectos importantes para ellos, ya que como se ven en los estudios mencionados estos niños son más susceptibles a entender y vivir la espiritualidad de una manera diferente y al mismo tiempo ser capaces de percibir la energía de su ambiente.

De acuerdo a la evidencia presentada anteriormente, se sugiere tener en cuenta el diseño holístico, sobre todo para ambientes dedicados a los niños de esta generación.



María M. Ibárburo Mauricio
C.Ps.P. 9820

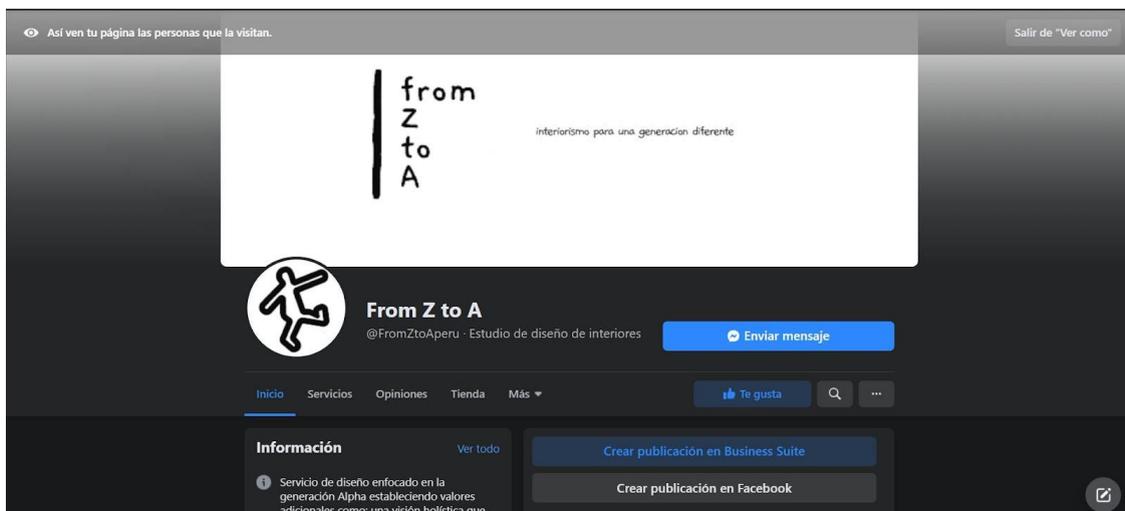
Logotipo e identidad de empresa

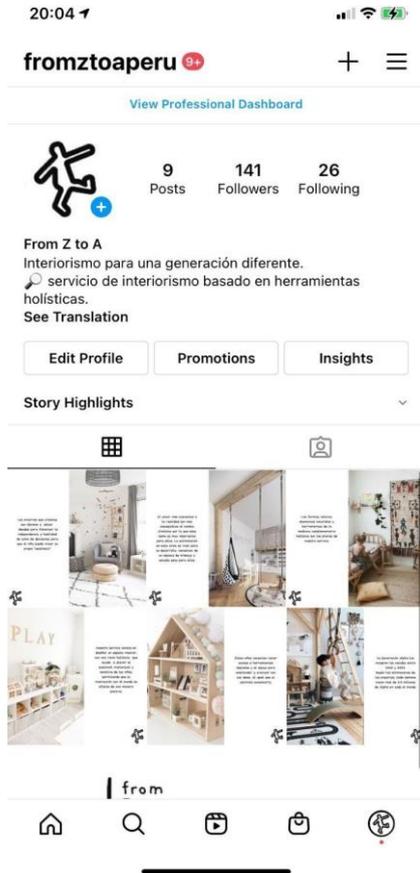


Brand colors



Redes Sociales





Proforma de cliente

PROFORMA

SERVICIO DE REMODELACION CON TEMAS HOLISTICO
CONTACTO: 990997079 / 999977723

NOMBRE DEL CLIENTE: ARTIME RIVEROS
DIRECCION : AV. LOPEZ DE AYALA N° 645 - SAN BORJA
FECHA: 28/01/2021

CANT	CODIGO	DESCRIPCION	P. UNIT	TOTAL
1		REMODELACION DE HABITACION BAJO CONCEPTO HOLISTICO, INCLUYE MOBILIARIOS PINTURA DE PAREDES DEL AREA, ELEMENTOS DE DECORACION, ACABADOS, LUMINARIA. DISEÑO DE 3D, PLANOS, ENTREVISTA CON LA PSICOLOGA.	15 M2	7,200
			A CUENTA	3,00.00
			TOTAL A PAGAR	4,200.00

Presupuestos

Inversión

Materiales	Cantidad	Precio	Total sin IGV	Total con IGV
Escritorios	2	250	500	590
Sillones de escritorio	4	70	280	330
Sillas de visita	2	60	120	142
Archivadores	2	160	320	378
Computadores portatiles	2	4,000	8,000	9,440
Impresora	1	750	750	885
Telefonos	4	120	480	566
Engranpadoras	1	10	10	12
Papel (Paquete de 500 hojas)	10	10	100	118
Perforadores	1	8	8	9
Lapiceros	20	2	40	47
Corrector	10	3	30	35
Lapices	20	2	40	47
Borrador	20	3	60	71
Resaltadores	30	4	120	142
Reglas	10	2	20	24
Sobres (De 50 unidades)	3	15	45	53
TOTAL			S/. 10,923	S/. 12,889

Alquiler

Gastos de Alquiler	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Alquiler mensual	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00
Meses del año	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Total Alquiler	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00

Ventas

VENTAS

Rubro/Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Unidades a vender (servicios)	2.00	2.00	3.00	3.00	4.00	5.00	5.00	6.00	6.00	7.00	8.00	12.00
Precio Unitario sin IGV	7,230.00	7,230.00	7,230.00	7,230.00	7,230.00	7,230.00	7,230.00	7,230.00	7,230.00	7,230.00	7,230.00	7,230.00
Ingreso total sin IGV	14,460.00	14,460.00	21,690.00	21,690.00	28,920.00	36,150.00	36,150.00	43,380.00	43,380.00	50,610.00	57,840.00	86,760.00
Total												455,490.00



Centro de Investigación Académica

Costo

Ítem \ Año	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Luz												
Facturacion de luz al año	S/200.00											
Agua												
Facturacion de agua al año	S/150.00											
Telefono												
Costo	S/120.00											
Gasto servicios basicos	S/470.00											

OTROS COSTOS MENSUALES - Ejemplo: Materiales

Costo remodelacion 10 mts	S/8,680.00	S/2,205.00	S/2,205.00	S/2,205.00								
Costo remodelacion 15 mts			S/5,040.00	S/5,040.00	S/10,080.00	S/10,080.00	S/10,080.00	S/5,040.00	S/5,040.00	S/5,040.00	S/5,040.00	S/5,040.00
Costo remodelacion 20 mts								S/5,810.00	S/5,810.00	S/5,810.00	S/5,810.00	S/5,810.00
Marketing	S/1,200.00											
Merchandise	S/240.00											
Utencilios de oficina	S/42.00											
Otros (gastos de representacion, etc)	S/100.00											
Software	S/50.00											
Gasto servicios basicos	S/10,312.00	S/10,312.00	S/15,352.00	S/15,352.00	S/20,392.00	S/20,392.00	S/20,392.00	S/21,162.00	S/21,162.00	S/14,687.00	S/14,687.00	S/14,687.00

Detalle de Packs

10 M2			15 M2			20 M2		
CLOSET		1500	CLOSET		1500	CLOSET		1500
ESCRITORIO		750	ESCRITORIO		900	ESCRITORIO		1250
REPISAS		120	REPISAS		200	REPISAS		200
MINI LIBRERO		420	MINI LIBRERO		420	MINI LIBRERO		420
LAMPARAS		80	LAMPARAS		80	LAMPARAS		80
DISEÑO		1100	DISEÑO		1650	DISEÑO		2200
CAMA		200	CAMA		250	CAMA		300
PINTURA		90	PINTURA		140	PINTURA		160
Papel tapiz		110	Papel tapiz		110	PAPEL TAPIZ		110
ALFOMBRA		100	ALFOMBRA		120	ALFOMBRA		140
CUADROS		80	CUADROS		110	CUADROS		150
MESA DE NOCHE 1		180	MESA DE NOCHE 1		250	MESA DE NOCHE 1		320
ROLLER		200	ROLLER		200	ROLLER		200
PERSONAL LIMPEZA		120	PERSONAL LIMPEZA		120	PERSONAL LIMPEZA		120
PSICOLOGA		150	PSICOLOGA		150	PSICOLOGA		150
EXTRA		1000	EXTRA		1000	EXTRA		1000
	Precio	6200			7200			8300
	Costo	4340			5040			5810
	maximo de gasto por paquete	1860			2160			2490



Centro de Investigación Académica

Sueldo

Gerente General	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Numero de personas	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Sueldo (mensual)	S/. 2,500.00											
Total (Sueldo + Gratificación + CTS Anual)	S/. 3,125.00											
Total Mes	S/. 3,125.00											

Gerente de Diseño	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Numero de personas	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Sueldo (mensual)	S/. 2,500.00											
Total (Sueldo + Gratificación + CTS Anual)	S/. 3,125.00											
Total Mes	S/. 3,125.00											

Gerente de Logística Empresarial	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Numero de personas	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Sueldo (mensual)	S/. 2,500.00											
Total (Sueldo + Gratificación + CTS Anual)	S/. 3,125.00											
Total Mes	S/. 3,125.00											

Gerente de Planificación de Procesos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Numero de Personas	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Sueldo (Mensual)	S/. 2,500.00											
Total (Sueldo + Gratificación + CTS Anual)	S/. 3,125.00											
Total Mes	S/. 3,125.00											

TOTAL SALARIOS GERENCIA	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
	S/. 12,500.00											

Otros	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Numero de personas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sueldo (Mensual)	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
Total (Sueldo + Gratificación + CTS Anual) x	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
Total Mes	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -

TOTAL SALARIOS ADMINISTRATIVOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00

Resultado

RESULTADOS.													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Ventas	S/. 14,460	S/. 14,460	S/. 21,690	S/. 21,690	S/. 28,920	S/. 36,150	S/. 36,150	S/. 43,380	S/. 43,380	S/. 50,610	S/. 57,840	S/. 86,760	S/. 455,490
Costos Fijos	S/. 13,020												
Costos Variables	S/. 10,662	S/. 10,662	S/. 15,702	S/. 15,702	S/. 20,742	S/. 20,742	S/. 20,742	S/. 21,512	S/. 21,512	S/. 15,037	S/. 15,037	S/. 15,037	S/. 15,037
Utilidad	S/. -9,222	S/. -9,222	S/. -7,032	S/. -7,032	S/. -4,842	S/. 2,388	S/. 2,388	S/. 8,848	S/. 8,848	S/. 22,553	S/. 29,783	S/. 58,703	S/. 96,161
Margen	-64%	-64%	-32%	-32%	-17%	7%	7%	20%	20%	45%	51%	68%	21%

Bocetos y propuestas de diseño

Moodboard Nº1

DINÁMICO	NATURAL
MINIMAL	MODERNO

● ● ● ●

FORMAS

△ □ ◡




BY: From Z to A 



Escritorio Personalizado
Dragonn Silla
Lámpara Terzett Blanco
Sillon Mecador ONA

Red de Mala Cama
Cama Armario
Repisa Plata Cuentas
Pizarra Organizadora

PLANTA DE DISTRIBUCIÓN Dpto. 1

PROFESIONAL: EMPRESA FROM Z TO A - PERU	LAM. No. D1-01
OBRA: REMODELACION DE HABITACION INFANTIL	
PROPIETARIO: SR. RIVEROS	
PLANO: DISTRIBUCION PRIMERA PLANTA	