



UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA

EXPRESS GYM

**Trabajo de Investigación para optar el Grado Académico de
Bachiller en las siguientes carreras:**

**DIANA CAROLINA CHULLUNCUY RIVAS –
Administración de Empresas**

**Asesor:
Jose Jorge Leon Gavonel**

**Lima – Perú
2017**



INDICE

CAPÍTULO I

RESUMEN EJECUTIVO	13
-------------------------	----

CAPÍTULO II

INFORMACIÓN GENERAL	17
2.1 Nombre de la empresa, Horizonte de Evaluación.	17
2.2 Actividad Económica, código CIIU	18
2.3 Definición del Negocio.....	18
2.4 Descripción del servicio	18
2.5 Oportunidad de negocio.....	19
2.6 Estrategia genérica de la empresa	20
2.7 Visión y Misión de la Empresa	21
2.8 Análisis FODA.....	21

CAPITULO III

ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO	24
3.1 Capital, ciudades importantes. Superficie, número de habitantes.....	24
3.2 Tasa de Crecimiento de la Población. Ingresos Per cápita. Población económicamente activa.	30
3.3 Balanza Comercial: Importaciones y Exportaciones.....	33
3.4 PBI, Tasa de Inflación, Tasa de interés, Tipo de cambio, Riesgo país	34
3.5 Leyes o Reglamentos generales vinculados al proyecto.....	37



CAPITULO IV

CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA.....	39
4.1 Investigación de Mercado.....	39
4.1.1 Investigación de Mercado: Criterio de Segmentación. Marco Muestral.....	39
4.2 Tipos de Investigación.....	40
4.2.1 Exploratoria: Entrevistas a Profundidad.....	40
4.2.2 Cuantitativa – Descriptiva: Método de Encuestas.....	43
4.3 Demandan Presente y Futura.....	65
4.3.1 Estimación del Mercado Potencial.....	65
4.3.2 Estimación del Mercado Disponible.....	67
4.3.3 Estimación del Mercado Efectivo.....	67
4.4 Estimación del Mercado Objetivo.....	70
4.5 Cuantificación anual de la demanda.....	72
4.6 Programa de ventas en unidades físicas.....	75
4.7 Programa de ventas el primer año.....	75
4.7.1 Programa de ventas del segundo al quinto año.....	76
4.8 Micro entorno (local y externo).....	79
4.8.1 Competidores actuales: Nivel de competitividad.....	79
4.8.2 Fuerza Negociadora de los clientes.....	79
4.8.3 Fuerza Negociadora de los proveedores.....	79
4.8.4 Amenaza de productos sustitutos.....	80
4.9 Competidores potenciales barreras de entrada: MEDIA.....	81

CAPÍTULO V

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.....	82
5.1 Estrategias.....	82



5.2 Mezcla de Marketing	83
5.2.1 Producto	83
5.2.2 Precio	84
5.3 Plaza.....	85
5.3.1 Promoción	86

CAPÍTULO VI

ESTUDIO TÉCNICO	90
6.1 Tamaño del Proyecto.....	90
6.1.1 Capacidad instalada de maquinarias y equipos.....	90
6.1.2 Tamaño normal y tamaño máximo	91
6.1.3 Porcentaje de utilización de la capacidad instalada.....	92
6.2 Procesos	93
6.2.1 Diagrama de flujo de procesos de Producción.....	93
6.3 Tecnología para el proceso	93
6.3.1 Maquinarias y equipos	93
6.1.1.Herramientas	95
6.4 Terrenos e inmuebles.....	99
6.4.1 Descripción del centro de operaciones	99
6.4.2 Plano con Proyecto: Distribución de las máquinas y equipos primero y segundo nivel	101
6.5 Localización: Macro localización y Micro localización.....	104
6.6 Diagrama de Gantt de implementación de la fase pre operativa.....	111
6.7 Responsabilidad social	111
6.7.1 Impacto Ambiental	111
6.7.2 Con los trabajadores	111



6.7.3 Con la comunidad.....	112
-----------------------------	-----

CAPITULO VII

ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL	113
7.1 Estudio Legal	113
7.1.1 Forma Societaria.....	113
7.1.2 Registro de Marcas y Patentes	115
7.1.3 Licencias y Autorizaciones	118
7.1.4 Legislación Laboral	122
7.1.5 Legislación tributaria	123
7.2 Estudio Organizacional.....	124
7.2.1 Organigrama Funcional	124
7.2.2 Puesto de Trabajo: Tareas, funciones y responsabilidades.....	124
7.2.3 Aspectos laborales:	132

CAPITULO VIII

ESTUDIO DE INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO.....	142
8.1 Inversiones	142
8.1.1 Inversión en Activo Fijo	142
8.1.2 Inversión Activo Intangible	143
8.1.3 Inversión en Capital de Trabajo	144
8.1.4 Estructura de Inversiones	149
8.2 Financiamiento.....	149
8.2.1 Estructura de Financiamiento.....	149
8.2.2 Financiamiento de activo fijo y el capital de trabajo.....	149

CAPÍTULO IX



ESTUDIO DE INGRESOS Y COSTOS.....	151
9.1 Ingresos anuales	151
9.1.1 Ingresos por ventas: al contado, al crédito, ventas totales	151
9.1.2 Recuperación de Capital de trabajo	152
9.1.3 Valor de Desecho Neto del activo fijo (Importes en nuevos soles)	153
9.2 Costos y Gastos Anuales	157
9.2.1 Egresos Desembolsados.....	157
9.2.1.1 Presupuesto de Mano de Obra Directa (Importe en Nuevos Soles).....	157
9.2.1.2 Presupuesto de Costos Indirectos.....	160
9.2.1.3 Presupuesto de Gastos de Administración.....	162
9.2.1.4 Presupuesto de Gastos de Ventas.....	163
9.2.2 Egresos No Desembolsados	163
9.2.2.1 Depreciación (Importes en nuevos soles).....	163
9.2.2.2 Amortización	165
9.2.3 Costos de Producción unitario y costo total unitario.....	166

CAPÍTULO X

EVALUACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA.....	167
10.1 Premisas del Estado de Ganancias y Pérdidas y del flujo de caja.....	167
10.2 Estado de Ganancias y Pérdidas Proyectado (Importe de Nuevos Soles)	167
10.3 Flujo de Caja Proyectado Operativo (Importes en Nuevos Soles).....	168
10.4 Flujo de Capital Proyectado.....	169
10.5 Flujo de Caja Económico proyectado.....	169
10.6 Flujo del servicio de la deuda	170
10.7 Flujo de caja Financiero.....	170

CAPÍTULO XI



EVALUACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA.....	171
11.1 Cálculo de la Tasa de Descuento.....	171
11.1.1Costo de Oportunidad (K_e).....	171
11.1.2Costo de la Deuda (K_d)	171
11.1.3Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC).....	172
11.2 Evaluación económica Financiera.....	172
11.2.1Indicadores de Rentabilidad.....	172
11.2.2Análisis del punto de Equilibrio (Importe en Nuevos Soles)	174
11.3 Análisis de Sensibilidad unidimensional (Importe de Nuevos soles)	176
 BIBLIOGRAFIA	 178

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Matriz Foda Empresas	21
Tabla 2: Matriz Foda Producto	22
Tabla 3: Matriz Foda Estrategias	23
Tabla 4: Número de Habitantes por ciudad	24
Tabla 5: Número de Habitantes por Departamento	25
Tabla 6: Número de Habitantes por Distrito	26
Tabla 7: Tasa de Crecimiento por departamentos.....	30
Tabla 8: Evolución anual PIB Per Cápita.....	32
Tabla 9: Balanza Comercial en Millones de US\$.....	33
Tabla 10: PBI Anual.....	34
Tabla 11: Tasa de Inflación en variación promedio anual	34
Tabla 12: Montos en Función de Pequeña Empresa y Microempresas	36
Tabla 13: Estimación del Mercado Potencial al 2018.....	65
Tabla 14: Estimación del Mercado Potencial al 2019.....	65
Tabla 15: Estimación del Mercado Potencial al 2020.....	66
Tabla 16: Estimación del Mercado Potencial al 2021.....	66
Tabla 17: Estimación del Mercado Potencial al 2022.....	66
Tabla 18: Estimación del Mercado Disponible del 2018 al 2022.....	67
Tabla 19: Mercado Potencial y Disponible del 2018 al 2022.....	67
Tabla 20: Estimación del Mercado Objetivo	68
Tabla 21: Estimación del Mercado Potencial, Disponible y Efectivo	68
Tabla 22: Estimación del Mercado Efectivo en Paquetes de 30 sesiones	69
Tabla 23: Estimación del Mercado Efectivo en Paquetes de 12 sesiones	69
Tabla 24: Estimación del Mercado Efectivo en Paquetes de 08 sesiones	69
Tabla 25: Estimación del Mercado Efectivo Total por Paquetes	70
Tabla 26: Estimación del Mercado Objetivo del 2018 al 2022	70
Tabla 27: Estimación del Mercado Objetivo en Paquetes de 30 sesiones	71
Tabla 28: Estimación del Mercado Objetivo en Paquetes de 12 sesiones	71
Tabla 29: Estimación del Mercado Objetivo en Paquetes de 08 sesiones	71
Tabla 30: Estimación del Mercado Objetivo Total por Paquetes	72



Tabla 31: Frecuencia de asistencia mensual al año	72
Tabla 32: Demanda de Paquete de 30 sesiones	73
Tabla 33: Demanda de Paquete de 12 sesiones	73
Tabla 34: Demanda de Paquete de 08 sesiones	73
Tabla 35: Resultado mensual de Estacionalidad.....	74
Tabla 36: Estacionalidad Castigada	74
Tabla 37: Demanda Objetiva de acuerdo a Estacionalidad	75
Tabla 38: Programa de Ventas Anuales	75
Tabla 39: Programa de Ventas año 2018.....	75
Tabla 40: Programa de Ventas año 2019.....	76
Tabla 41: Programa de Ventas año 2020.....	77
Tabla 42: Programa de Ventas año 2021.....	78
Tabla 43: Programa de Ventas año 2022.....	78
Tabla 44: Competidores Actuales	79
Tabla 45: Precio de la competencia al consumidor	84
Tabla 46: Precio por sesión	84
Tabla 47: Precio equivalencia con el proyecto	85
Tabla 48: Precio por producto en el proyecto.....	85
Tabla 49: Cronograma de Promoción por año.....	88
Tabla 50: Resultados de la pregunta N° 17	90
Tabla 51: Capacidad normal en sesiones	91
Tabla 52: Tamaño normal y tamaño máximo.....	91
Tabla 53: Capacidad instalada en sesiones anuales	92
Tabla 54: Porcentaje de la capacidad utilizada.....	92
Tabla 55: Maquinaria de operación turbosonic	94
Tabla 56: Herramientas	95
Tabla 57: Escala de calificación	106
Tabla 58: Factores de Macro localización.....	106
Tabla 59: Factores de Micro localización	107
Tabla 60: Diagrama de Gantt de implementación de la fase pre operativa.....	111
Tabla 61: Aporte de cada socio.....	113
Tabla 62: Valorización de constitución de la empresa.....	115
Tabla 63: Tiempo estimado para el registro de una marca.....	116



Tabla 64: Valorización de registro de marca en INDECOPI	117
Tabla 65: Tabla de valorización de Licencias y autorizaciones	120
Tabla 66: Valorización de la Tabla de Impuestos.....	123
Tabla 67: Perfil del Gerente General	124
Tabla 68: Perfil del Administrador	125
Tabla 69: Perfil del Asistente Administrativo	127
Tabla 70: Perfil del Personal Trainer	128
Tabla 71: Perfil del Nutricionista.....	129
Tabla 72: Perfil del Personal de Limpieza	130
Tabla 73: Trabajadores contratados a través de planilla	133
Tabla 74: Trabajadores contratados a través de servicios tercerizados.....	133
Tabla 75: Remuneración de cada área	135
Tabla 76: Ventas y Administración	137
Tabla 77: Operaciones.....	138
Tabla 78: Tercerizados	139
Tabla 79: Horario de Trabajo	140
Tabla 80: Inversión en Activo Fijo	142
Tabla 81: Inversión Activo Intangible	143
Tabla 82: Inversión en Capital de Trabajo	144
Tabla 83: Utensilios, Enseres y Equipos	145
Tabla 84: Total Gastos Pre Operativos	146
Tabla 85: Capital de trabajo.....	147
Tabla 86: LIQUIDACION DEL IGV (Importe en nuevos Soles).....	148
Tabla 87: Estructura de Inversiones.....	149
Tabla 88: Estructura de Financiamiento.....	149
Tabla 89: Financiamiento de activo fijo y el capital de trabajo.....	149
Tabla 90: Cronograma de Pago	150
Tabla 91: Precio por paquete con IGV y sin IGV.....	151
Tabla 92: Total de Ventas anuales	151
Tabla 93: Ventas al contado y al crédito	151
Tabla 94: Recuperación de Capital de trabajo	152
Tabla 95: Activos Comprados desde Año 0 al Año4.....	153
Tabla 96: Resumen total del Valor de Desecho del Activo Fijo	156



Tabla 97: Presupuesto de Mano de Obra Directa del Año 2018 al 2022	157
Tabla 98: Presupuesto de Costos Indirectos.....	160
Tabla 99: Presupuesto de Gastos de Administración.....	162
Tabla 100: Presupuesto de Gastos de Ventas	163
Tabla 101: Activos Comprados desde el año 0 al año 4	164
Tabla 102: Total de Depreciación.....	165
Tabla 103: Total de amortización Intangible.....	165
Tabla 104: Total de amortización de Gastos Pre operativos	166
Tabla 105: Costos de Producción Unitario y Costo Total Unitario	166
Tabla 106: Estado de Ganancia y Pérdida sin Gastos Financieros	167
Tabla 107: Estado de Ganancia y Pérdida con Gastos Financieros	168
Tabla 108: Flujo de Caja Projectado Operativo.....	168
Tabla 109: Flujo de Capital Projectado.....	169
Tabla 110: Flujo de Caja Económico proyectado.....	169
Tabla 111: Flujo del servicio de la deuda.....	170
Tabla 112: Flujo de caja Financiero.....	170
Tabla 113: Costo de Oportunidad (K_e)	171
Tabla 114: Costo de la Deuda (K_d)	172
Tabla 115: Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC)	172
Tabla 116: Indicadores de Rentabilidad.....	172
Tabla 117: VANE y VANF	173
Tabla 118: TIRE y TIRF, TIR Modificado	173
Tabla 119: Periodo de Recuperación descontado	173
Tabla 120: Análisis Beneficio/Costo (B/C).....	174
Tabla 121: Costo Variable y costos fijos.....	174
Tabla 122: Estados de Resultados (costeo directo).....	175
Tabla 123: Estimación y análisis del punto de equilibrio	175
Tabla 124: Variable de Entrada	176
Tabla 125: Variable de Salida.....	176
Tabla 126: Variable del proyecto: posibilidad de administrar el riesgo	177

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Número de Habitantes con Mayor Población en el 2015	27
Figura 2: Mapa y Población en Miraflores por Año	27
Figura 3: Mapa y Población en Surquillo por Año	29
Figura 4: Tasa de Crecimiento Poblacional por año	31
Figura 5: Población Económicamente activa	31
Figura 6: Balanza Comercial expresada en US\$ mil millones	33
Figura 7: Tasa de Inflación en porcentaje anual	35
Figura 8: Tasa de Interés	35
Figura 9: Tipo de Cambio.....	36
Figura 10: Riesgo País.....	37
Figura 11: Instructor de Gimnasia	40
Figura 12: Página en Facebook.....	86
Figura 13: Flujo grama del proceso de comercial.....	87
Figura 14: Diagrama de flujo de procesos de Producción.....	93
Figura 15: Características técnicas.....	94
Figura 16: Plano con Proyecto: Distribución de las máquinas y equipos primero y segundo nivel.....	101
Figura 17: Plano de ruta de evacuación y señalización.....	103
Figura 18: Mapa Macro localización	105
Figura 19: Establecimiento local por dentro.....	105
Figura 20: Zonificación y Ubicación del local	108
Figura 21: Plano de zonificación del distrito de Miraflores	109
Figura 22: Imagen y dirección de los dos distritos opcionales	110
Figura 23: Logo de la empresa Express Gym.....	116
Figura 24: Procedimiento para obtener Licencia de Funcionamiento	121
Figura 25: Organigrama Funcional	124

CAPÍTULO I

RESUMEN EJECUTIVO

Inmanuel Kant (filósofo prusiano del siglo XVIII) sostenía que mientras más conocimiento científico y artístico tuviese el hombre, más alejado estaría de su felicidad; pues bien, nuestro proyecto de negocio apunta en sentido absolutamente opuesto a Kant: El conocimiento científico nos permite descubrir tecnologías que nos ayudan a tener salud, bienestar, liberación de estrés y, por supuesto, felicidad.

Las plataformas vibratorias son una tecnología del siglo XX, nacida en la ex Unión Soviética de los años setenta para entrenar a los astronautas, mejorando su musculatura, a fin de que puedan enfrentar la falta de gravedad. Hacia 1996 es lanzado al mercado europeo el primer equipo de plataforma vibratoria destinado a la actividad deportiva, iniciándose los estudios que demostraban su eficiencia no solo en el trabajo muscular, sino en los sistemas linfático, nervioso, endocrino, etc., pudiendo ser empleadas en cualquier edad y condición física.

Nuestro equipo de trabajo ha tomado esta tecnología y la ha combinado con las mancuernas, ligas y otros equipamientos propios del gimnasio, para incorporar seguidamente dos elementos esenciales: (a) Atención personalizada por entrenadores calificados, quienes realizarán dos funciones vitales: (i) Operar las plataformas vibratorias, en tanto estas requieren una capacitación especial para ser manipuladas; y, (ii) Crear rutinas de entrenamiento personalizadas para las necesidades de cada cliente; (b) Seguimiento por un nutricionista, quien tendrá constante interacción con el cliente y su entrenador, para elaborar un régimen alimenticio que permita optimizar los resultados del entrenamiento.

De este modo, obtenemos un servicio innovador que apunta hacia la salud, bienestar y felicidad de nuestros clientes; con un elemento diferenciador: Nuestro servicio -siendo muy completo- requiere una mínima inversión de tiempo (solo 30 minutos), por lo que se adapta a la vorágine de la vida moderna y puede ser utilizado hasta por quienes cuentan con el menor margen de tiempo libre.

Es así como nace EXPRESS GYM, un programa que ofrece un servicio integral de salud que se conforma de cuatro elementos:

- Uso de plataformas vibratorias, como producto esencial de nuestra propuesta.
- Equipamientos complementarios como mancuernas, ligas, aros, etc.
- Entrenamiento personalizado por instructores calificados.
- Soporte y seguimiento de resultados por un nutricionista.

Ahora bien, ¿es viable nuestra propuesta en el mercado peruano? Al respecto, el capítulo III del presente trabajo ofrece el Análisis del macro entorno, donde queda establecido que el Perú presenta las condiciones poblacionales y económicas ideales para el desarrollo de nuestro concepto comercial.

Por otra parte, aun contando con las condiciones idóneas, ¿el servicio que ofrece EXPRESS GYM tendría la suficiente demanda para subsistir y ser rentable? En el capítulo IV del presente estudio se presenta la Cuantificación de la demanda, donde destacan dos puntos: (i) La investigación exploratoria, donde hemos recogido la visión de un instructor de gimnasio que actualmente se desempeña en el mercado y que ha podido percibir una marcada característica en el público: Falta de tiempo libre, lo que genera la necesidad de un entrenamiento de corta duración y resultados rápidos; (ii) La investigación cuantitativa, a través de la encuesta realizada sobre una muestra del público objetivo, donde confirmamos algunos elementos como la ausencia de tiempo libre, junto al marcado interés por realizar una actividad deportiva, no para participar de competencias a nivel profesional, sino por el solo cuidado personal y estético.

En base a los dos elementos anteriores, junto a los demás obtenidos en la fase de investigación, hemos estimado en el numeral 4.2.5 la Cuantificación anual de la demanda, disgregándola por distritos (Miraflores-Surquillo) y por paquetes (30, 12 u 8 sesiones), concluyéndose que en estos sectores existe una importante demanda que torna viable la idea de negocio.

Conociendo, entonces, que en el mercado nacional sí existe demanda para el servicio que ofrece EXPRESS GYM, pasamos a analizar en el capítulo 4.3 el Micro entorno, a fin de conocer a nuestros competidores potenciales y otros factores importantes como la fuerza negociadora de clientes y proveedores o los posibles productos que sustituyan a nuestra propuesta.

Considerando lo anterior, pasamos a crear el Plan de Comercialización en el Capítulo V, enfatizando una estrategia mediante activaciones hechas en nuestro local con personalidades mediáticas que tienen gran influencia en las redes sociales y prensa (Magdyel Ugaz y Rosángela Espinoza) y la aparición en un influence blog, debido a que estos medios son muy consultados a la hora de decidir por una opción de servicios integrales de entrenamiento.

Pasando a los aspectos más específicos de nuestro proyecto de negocio, hemos determinado en los numerales 5.2.2 y siguientes el precio que manejan los gimnasios tradicionales, versus los nuestros, así como la plaza, la creación de nuestra Fan page en Facebook y la página web, junto a los costos de estas.

Seguidamente, el Capítulo VI les permitirá conocer el Estudio Técnico del proyecto, donde determinamos nuestra capacidad instalada y el uso de la misma, el flujograma del proceso de atención al cliente, el tipo de plataforma vibratoria a ser utilizada en nuestro negocio y el local donde desarrollaríamos nuestras actividades, siendo este último punto un factor esencial dentro del proyecto, ya que -tratándose de clientes con escaso tiempo libre- la cercanía del local a sus trabajos o domicilios es esencial para que estos concurran y tomen los servicios, permitiendo la subsistencia y rentabilidad del negocio.

En ese sentido, ¿Cuál sería la mejor ubicación para EXPRESS GYM? El numeral 6.5 ofrece el análisis de este importante elemento, quedando fijada la locación en el distrito de Surquillo, específicamente la zona del Barrio Médico, por tener una especial conformación poblacional que coincide con nuestro público objetivo. Sobre esta base, presentamos un plan de integración con la comunidad que nos permitirá una mayor exposición y acceso al público de la zona.

Para el apropiado funcionamiento de nuestro proyecto, hemos establecido en el Capítulo VII las pautas legales que seguiremos tanto para registrar la marca que nos identificará, como para cumplir con las normas de tributación, laborales y de regulación entre los accionistas de la compañía.

Pasando a los aspectos financieros, el Estudio de Inversiones y Financiamiento del Capítulo VIII nos permite conocer los importes de inversión que serán empleados en el activo fijo, intangible, capital de trabajo, totalizando gastos pre operativos por S/. 96,498.23 (Noventa y seis mil cuatrocientos noventa y ocho con 23/100 Soles) como inversión propia de esta fase.

Asimismo, el Capital de trabajo para emprender nuestro proyecto ha sido calculado en S/. 88,999.00 (Ochenta y ocho mil novecientos noventa y nueve con 00/100 Soles), luego de estimar nuestros ingresos producto de ventas y los egresos por mano de obra, personal, tributos, etc. Cabe indicar que este capital también puede ser financiado a través de un préstamo bancario, tal como se detalla en el capítulo mencionado.

Por su parte, el Capítulo IX desarrolla el Estudio de los Ingresos y Costos, donde hemos estimado ingresos anuales en el año 2018 de S/. 857,127.99 (ochocientos cincuenta y siete mil ciento veintisiete con 99/100 Soles), llegando en el año 2022 a S/. 1'289,945.01 (un millón doscientos ochenta y nueve mil novecientos cuarenta y cinco con 01/100 Soles). En base a ello, estimamos que la recuperación del capital de trabajo tendrá una ratio del 12.25%.

Finalmente, el Capítulo X presenta el consolidado de la parte financiera, el Estado de Ganancias y Pérdidas, así como el Flujo de Caja Proyectado; donde establecemos -entre otros- un resultado neto en el año 2022 de S/. 304,965.00 (trescientos cuatro mil novecientos sesenta y cinco con 00/100 Soles).

Basándonos en esta información, hemos respondido en el Capítulo XI (Evaluación Económico Financiera) a la pregunta que formulábamos en el Capítulo IV, donde aun conociendo que el Perú presentaba las condiciones idóneas para el negocio, era vital determinar si el mismo podía ser rentable. Pues bien, en el punto 11.2 queda establecido que EXPRESS GYM es un negocio rentable y que la inversión estimada en los capítulos precedentes se recuperará en un período de 3.25 años, demostrándose que nuestro emprendimiento reúne las características necesarias para ser una iniciativa exitosa:

- Innovación, que nos diferencia en el mercado.
- Respuesta a una necesidad no satisfecha del mercado (falta de tiempo versus deseo por salud, bienestar y felicidad).
- Condiciones económicas y poblacionales idóneas en el mercado nacional.
- Demanda suficiente para hacer viable el negocio.
- Plan de marketing adecuado.
- Viabilidad financiera tanto en la inversión requerida como en el flujo de caja proyectado, y retorno de la inversión en un período bastante rápido y óptimo para el empresario.



CAPÍTULO II

INFORMACIÓN GENERAL

2.1 Nombre de la empresa, Horizonte de Evaluación.

La razón social de la empresa se registrará como “EXPRESS GYM”

El horizonte de evaluación será de 5 años ya que el tamaño de nuestra inversión es de tamaño Media (MYPES)

En la actualidad el negocio de los gimnasios o Fitness tiene un alto potencial de crecimiento en el mercado peruano, lo cual crea para nosotros una oportunidad de negocio e ingreso al mercado de los gimnasios por nuestra ventaja de diferenciación y enfoque frente a los gimnasios tradicionales.

EXPRESS GYM SAC no es un gimnasio tradicional es una experiencia distinta al resto, ya que a través de nuestro personal calificado y el uso de nuestra plataforma vibratoria de última generación brindamos un servicio de calidad para nuestros clientes quienes buscan cada vez más un mejor cuidado personal y una vida más sana.

Nivel de Inversión: Está relacionado con la adquisición en la compra de maquinarias y/o plataformas de vibración, personal calificado (Trainer y Nutricionista) y el local. El tipo de Inversión es MEDIA, ya que según la clasificación SUNAT para las MYPES son de un ingreso menor a S/. 6 715 000 millones nuevos soles o 1,700 UIT al año. (UIT al 2017=S/.3950.00)

Complejidad Técnica: El personal calificado y la capacidad de uso de la plataforma vibratoria.

Sofisticación: Este tipo de servicio a desarrollar es de forma no tradicional en diferencia a un gimnasio tradicional.

2.2 Actividad Económica, código CIU

Actividad económica: Otras Actividades Empresariales NCP

CIU: 74996

2.3 Definición del Negocio

EXPRESS GYM SAC gimnasio con un enfoque no tradicional y con un sistema no convencional de ejercicios que ofrece toda una experiencia nueva en el mercado de gimnasios. Nuestro enfoque se basa en la aplicación de ejercicios aeróbicos, de fuerza, resistencia y flexibilidad que junto con la aplicación de plataformas vibratorias de última tecnología logra resultados increíbles en el mediano plazo. Nuestro servicio va dirigido al segmento A y B - “Personas entre un rango de 25 a 60 años que busquen un cuidado personal y un concepto de vida más sano, en donde el factor tiempo y la búsqueda de resultados a mediano plazo sean nuestro compromiso de satisfacción al cliente”.

2.4 Descripción del servicio

Nuestro servicio consiste en ejercicios realizados mediante una plataforma vibratoria la cual utiliza la tecnología de las vibraciones sónicas y ejercicios u entrenamiento funcional que adopta de diversidad de ejercicios.

Estas vibraciones se transmiten por todo el cuerpo, estimulando las contracciones musculares reflejadas entre 30 y 50 veces por segundo.

A través de estas vibraciones se logra tonificar aproximadamente el 97% del cuerpo en tan solo 30 minutos, siempre supervisado por un personal Trainer calificado que lo guiará durante toda su rutina.

Durante el transcurso del ejercicio funcional con o sin la plataforma vibratoria el personal Trainer asesorará y supervisará como máximo a 3 clientes, con el fin de reducir el riesgo de lesiones y así mismo generar mayor dinamismo durante la sesión. Lo cual también permite

que el usuario aprenda a ejercitarse correctamente al interpretar y escuchar cada técnica con sus detenimientos.

Cada técnica de ejercicio que se realizará tiene una duración promedio de 60 a 90 segundos, es por ello por lo que solo requiere un periodo de 30 minutos por sesión.

Nuestro servicio también se complementa con la asesoría nutricional basado en un plan y seguimiento que dura a lo largo del paquete del servicio.

Antes de iniciar el plan de entrenamiento se elaborará el plan nutricional el cual se basará de acuerdo al peso, medida y porcentaje de grasa corporal del usuario.

El seguimiento que realizaremos es de una vez por semana, sin embargo, el usuario tiene a su disposición al equipo de nutrición para absolver cualquier consulta u observación.

De esta forma se conocerá los logros y avances debido al seguimiento personalizado y la guía nutricional que brindaremos.

Los beneficios que ofrecemos son para la salud y fines estéticos

- Fortalecimiento de los músculos
- Reducción de la grasa y celulitis, gracias al ejercicio aeróbico
- Incremento de flexibilidad
- Mejora la fuerza y resistencia
- Incremento de elasticidad de los músculos y piel muscular
- Estimulación de la circulación sanguínea
- Inhibe la secreción de la hormona del estrés
- Prevención de la aparición de la osteoporosis e incremento de la densidad ósea.

Los resultados se pueden observar al mes y medio acompañado con la nutrición que acompaña toda la sesión

2.5 Oportunidad de negocio

En los últimos años la actividad física comúnmente llamada fitness se ha convertido en una tendencia de gran preponderancia en el mundo, y el Perú no podía estar ajeno a ese

desarrollo. Considerando que en la actualidad solo el 2% de la población peruana acude a un gimnasio notamos que hay un gran potencial de mercado por desarrollar.

El mercado peruano de fitness que mueve cerca de US \$150 millones al año, actualmente sigue creciendo tanto que ha despertado el interés por franquicias españolas y americanas de gimnasios del mundo. Crecimiento que se viene dando no solo por la gran oferta de las promociones y membresías que ofrecen los gimnasios para motivar a más personas, sino también por la tendencia de los centros de entrenamientos funcionales, que desde hace tres años se ha ido fortaleciendo.

Cabe resaltar que el ingreso de las personas también se ha incrementado en los últimos años lo cual nos favorece ya que junto con la tendencia a la migración de las formas tradicionales a hacer otro tipo de gimnasia nos da una gran oportunidad para ofrecer nuestros servicios personalizados e innovadores.

“Personalizados, lúdicos e innovadores son algunos de los atributos que los limeños han encontrado en este tipo de ejercicios. Y, pese a tener un mayor ticket, el usuario está dispuesto a probarlo. Esto ha permitido que la oferta fitness se haya engrosado un poco más y ya existan 1.200 locales de gimnasios y lugares de entrenamiento en el Perú; el mercado en el país está moviendo alrededor de US\$150 millones, anota Marcela Garcés, Gerente de Márketing de Bodytech”. Fuente: Diario El comercio (14/11/2016)

2.6 Estrategia genérica de la empresa

Diferenciación y enfoque

Se tendrá una estrategia de diferenciación porque nuestro servicio permitirá realizar ejercicios con resultados efectivos en un periodo de un mes y medio con una inversión de tiempo de 30 minutos inter diario con tecnología de punta, también realizaremos una estrategia de enfoque ya que nuestro público objetivo se encuentra en un rango de 25 a 60 años del distrito de Surquillo y Miraflores que busque el cuidado personal y un concepto de vida sano, en donde el factor tiempo y resultados efectivos sean prioridad.

2.7 Visión y Misión de la Empresa

Visión

Ser líderes en el servicio de Gimnasio a nivel nacional a través de las plataformas vibratorias, para personas con interés mejorando la salud en mercado peruano a nivel nacional.

Misión

Somos una de las empresas que ayuda a mejorar el estilo de vida de los habitantes del distrito de Surquillo y Miraflores a través del uso de plataformas vibratorias con asesoría profesional altamente calificada.

2.8 Análisis FODA

Tabla 1

Matriz Foda Empresas

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Recurso humano con conocimiento Administrativo, logístico y Marketing. - Respaldo de una empresa reconocida a nivel global. - Conocimiento en el proceso de uso y beneficios de las plataformas vibratorias. 	<ul style="list-style-type: none"> - Población que busca un estilo de vida más saludable. - Pocos competidores directos - Sector fitness en crecimiento. - Ser representante y distribuidor de las maquinas a nivel local.
AMENAZA	DEBILIDAD
<ul style="list-style-type: none"> - Fortalecimiento en infraestructura y publicidad de nuestra competencia directa. 	<ul style="list-style-type: none"> - poca oferta de personal con experiencia en el uso de plataformas

<ul style="list-style-type: none"> - Ingreso de franquicias. - Cambio en el reglamento y leyes para el funcionamiento del servicio. - muchas ofertas de productos sustitutos 	<p>vibratorias.</p> <ul style="list-style-type: none"> - bajo conocimiento por parte del mercado de los beneficios del uso de plataformas vibratorias y entrenamiento funcional. - Alta inversión.
---	--

Fuente: Elaboración Propia en base al estudio del macro y micro entorno

Tabla 2

Matriz Foda Producto

<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - servicio personalizado en entrenamiento y nutrición. - control y registro del progreso de cada cliente semanalmente. - Horario flexible - resultados en corto plazo 	<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dar a conocer los beneficios del entrenamiento funcional y el uso de plataformas vibratorias. -Tendencia al consumo de nueva alternativa para realizar ejercicios. - Atender al segmento del adulto mayor. - Ubicación estratégica
<p style="text-align: center;">AMENAZA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Muchas ofertas con productos sustitutos - Cambios tecnológicos en el producto a corto plazo. - Que la competencia directa genera alianzas estratégicas para mayor difusión 	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> - No contar con un contrato de exclusividad con el proveedor. - Poca difusión local de las bondades o beneficios del producto. - Por el nivel de inversión mediana, el nivel de riesgo incrementa.

publicitaria masiva. - Cambios en la tendencia de fitness	
--	--

Fuente: Elaboración Propia en base al estudio del macro y micro entorno

Tabla 3

Matriz Foda Estrategias

MATRIZ FODA CRUZADA	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FORTALEZA - Horario flexible - resultados en corto plazo - Conocimiento en el proceso de uso y beneficios de las plataformas vibratorias.	-Tendencia al consumo de nueva alternativa para realizar ejercicios. - Ubicación estratégica	-Que la competencia directa genera alianzas estratégicas para mayor difusión publicitaria masiva. - Ingreso de franquicias.
DEBILIDAD - No contar con un contrato de exclusividad con el proveedor. - Poca oferta de personal con experiencia en el uso de plataformas vibratorias.	- Se realizara un plan nutricional y entrenamiento funcional supervisado por un personal trainer. - Se acordará con el proveedor un contrato de representación local.	- Se promoverá nuestro servicio a través de las redes sociales, activaciones BTL, acuerdos con influence blog y personas de la farándula. - Se capacitará al personal en el uso de las plataformas vibratorias, así como, se le brindará estabilidad laboral para fidelizarlos.

Fuente: Elaboración Propia en base al estudio del macro y micro entorno

CAPITULO III

ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO

3.1 Capital, ciudades importantes. Superficie, número de habitantes

Capital: Lima

- Ubicada en la Provincia de Lima
- Población de 9'839,251 habitantes
- La provincia de Lima está conformada por 43 distritos
- Son 11 distritos que superan los 350 mil habitantes
- Es considerado como el centro político, cultural, comercial y financiero del país.

Ciudades importantes:

Tabla 4

Número de Habitantes por ciudad

N°	CIUDAD	N° HABITANTES
1	Lima	9'838,251
2	La Libertad	1'859,640
3	Piura	1'844,129
4	Cuzco	1'316,729
5	Arequipa	1'287,205
6	Lambayeque	1'260,650

Fuente: página web del Instituto Nacional de Estadística e Informática

Tabla 5
Número de Habitantes por Departamento

DEPARTAMENTO	2011	2012	2013	2014	2015
	Total	Total	Total	Total	Total
PERÚ	29,797,69 4	30,135,87 5	30,475,14 4	30,814,17 5	31,151,64 3
LIMA	9,252,401	9,395,149	9,540,998	9,689,011	9,838,251
LA LIBERTAD	1,769,181	1,791,659	1,814,276	1,836,960	1,859,640
PIURA	1,784,551	1,799,607	1,814,622	1,829,496	1,844,129
CAJAMARCA	1,507,486	1,513,892	1,519,764	1,525,064	1,529,755
PUNO	1,364,752	1,377,122	1,389,684	1,402,496	1,415,608
JUNÍN	1,311,584	1,321,407	1,331,253	1,341,064	1,350,783
CUSCO	1,283,540	1,292,175	1,300,609	1,308,806	1,316,729
AREQUIPA	1,231,553	1,245,251	1,259,162	1,273,180	1,287,205
LAMBAYEQUE	1,218,492	1,229,260	1,239,882	1,250,349	1,260,650
ÁNCASH	1,122,792	1,129,391	1,135,962	1,142,409	1,148,634
LORETO	995,355	1,006,953	1,018,160	1,028,968	1,039,372
CALLAO	955,385	969,170	982,800	996,455	1,010,315
HUÁNUCO	834,054	840,984	847,714	854,234	860,537
SAN MARTÍN	794,730	806,452	818,061	829,520	840,790
ICA	755,508	763,558	771,507	779,372	787,170
AYACUCHO	658,400	666,029	673,609	681,149	688,657
UCAYALI	471,351	477,616	483,708	489,664	495,522
HUANCAVELICA	479,641	483,580	487,472	491,278	494,963
APURÍMAC	449,365	451,881	454,324	456,652	458,830
AMAZONAS	415,466	417,508	419,404	421,122	422,629
TACNA	324,498	328,915	333,276	337,583	341,838
PASCO	295,315	297,591	299,807	301,988	304,158
TUMBES	224,895	228,227	231,480	234,638	237,685
MOQUEGUA	172,995	174,859	176,736	178,612	180,477

Fuente: página web del Instituto Nacional de Estadística e Informática

Distrito de Lima que supera los 350,000 habitantes al 2015

Tabla 6

Número de Habitantes por Distrito

N°	DISTRITO	N° HABITANTES
1	SAN JUAN DE LURIGANCHO	1,091,303
2	SAN MARTIN DE PORRES	700,178
3	ATE	630,085
4	COMAS	524,894
5	VILLA EL SALVADOR	463,014
6	VILLA MARIA DEL TRIUNFO	448,545
7	SAN JUAN DE MIRAFLORES	404,001
10	LOS OLIVOS	371,229
11	PUENTE PIEDRA	353,489

Fuente: página web del Instituto Nacional de Estadística e Informática

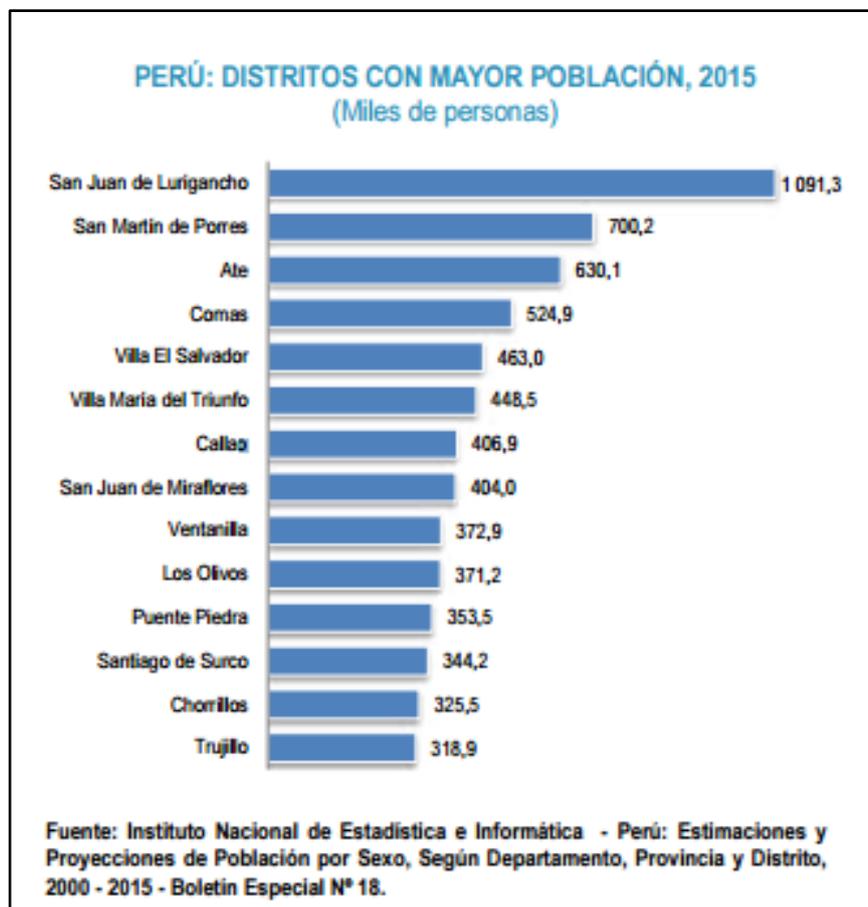


Figura 1: Número de Habitantes con Mayor Población en el 2015

Miraflores:

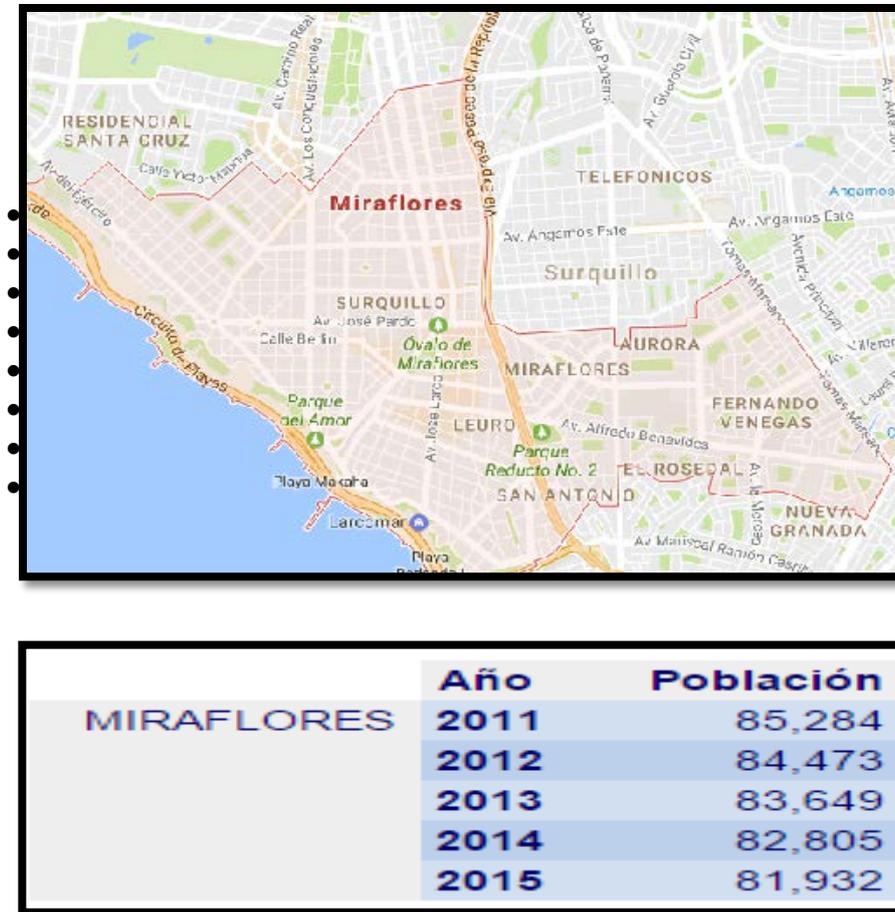


Figura 2: Mapa y Población en Miraflores por Año

Fuente: página web del Instituto Nacional de Estadística e Informática

Número de habitantes: 81,832

Total mujeres: 45,510

Total hombres: 36,422

PEA: 42,3104y

El distrito de Miraflores se encuentra dentro del conurbano de la ciudad de Lima con extensión de 9,62 km².

Ocupa el segundo lugar en el índice de Desarrollo Humano.

- Hasta fines del siglo XX la población era considerada de clase media donde existían buena cantidad de talleres de mecánica automotriz donde ya actualmente son restaurantes de categoría y zonas residenciales.
- Es considerada como una ciudad turística por excelencia
- Cuenta con modernos centros comerciales, arte, teatros.
- Se distingue por su vida nocturna.
- Los parques son escenarios de diversos espectáculos y actividades.

Surquillo:

- Número de habitantes: 91,346
- Total mujeres: 50,658
- Total hombres: 40,688
- PEA: 41,589
- El distrito de Surquillo cuenta con extensión superficial mayor que la que tiene el distrito de Miraflores el cual se halla demarcada por la línea del tranvía de Lima a Chorrillos.
- Cuenta con una fuerza económica considerable desde el punto de vista industrial, comercial y humano. A futuro habrá de convertirse en una potencia económica.

	Año	Población
SURQUILLO	2011	92,639
	2012	92,328
	2013	92,012
	2014	91,686
	2015	91,346



Figura 3: Mapa y Población en Surquillo por Año

Fuente: página web del Instituto Nacional de Estadística e Informática

3.2 Tasa de Crecimiento de la Población. Ingresos Per cápita. Población económicamente activa.

Tasa de crecimiento por departamentos

Tabla 7

Tasa de Crecimiento por departamentos

PERU: TASAS DE CRECIMIENTO GEOMETRICO MEDIO ANUAL SEGUN DEPARTAMENTOS, 1995-2015				
DEPARTAMENTOS	1995-2000	2000-2005	2005-2010	2010-2015
PERU	1.7	1.6	1.5	1.3
COSTA				
Callao	2.6	2.3	2.1	1.8
Ica	1.7	1.5	1.3	1.2
La Libertad	1.8	1.7	1.5	1.3
Lambayeque	2.0	1.9	1.7	1.5
Lima	1.9	1.7	1.5	1.3
Moquegua	1.7	1.6	1.4	1.3
Piura	1.3	1.2	1.1	0.9
Tacna	3.0	2.7	2.4	2.1
Tumbes	2.8	2.6	2.3	2.0
SIERRA				
Ancash	1.0	0.9	0.8	0.7
Apurímac	0.9	1.0	1.0	1.0
Arequipa	1.8	1.7	1.5	1.3
Ayacucho	0.1	0.3	0.4	0.4
Cajamarca	1.2	1.2	1.1	0.9
Cusco	1.2	1.2	1.1	1.0
Huancavelica	0.9	1.0	0.9	0.9
Huánuco	2.0	1.8	1.7	1.6
Junín	1.2	1.2	1.0	0.9
Pasco	0.4	0.6	0.5	0.4
Puno	1.2	1.2	1.1	1.0
SELVA				
Amazonas	1.9	1.8	1.7	1.5
Loreto	2.5	2.2	2.0	1.9
Madre de Dios	3.3	2.9	2.6	2.3
San Martín	3.7	3.3	2.9	2.6
Ucayali	3.7	3.3	2.9	2.5

Fuente: página web del Instituto Nacional de Estadística e Informática

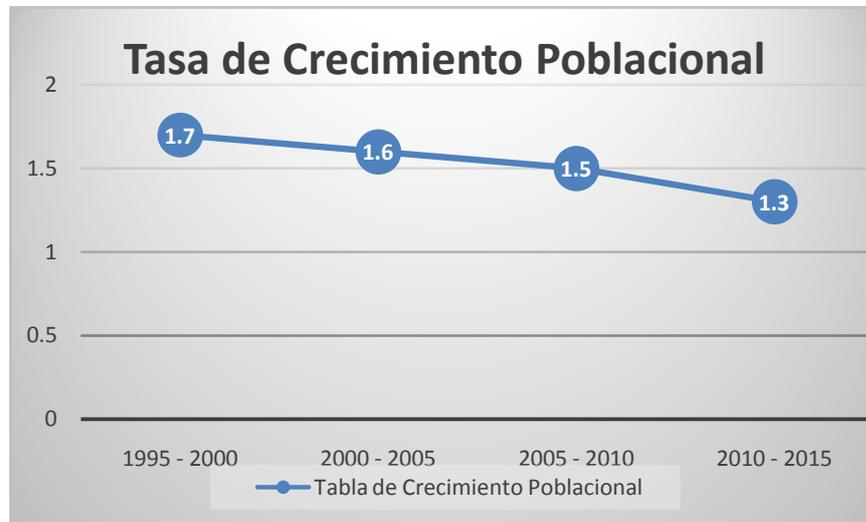


Figura 4: Tasa de Crecimiento Poblacional por año
 Fuente: elaboración propia en base a APEIM

En el Perú se registran más de mil nacimientos al día y un aproximado de 364 defunciones. Como podemos observar en la figura 4 , en los últimos 5 años la tasa de crecimiento de población en Lima fue de 1.3%, esto quiere decir que el porcentaje de crecimiento ha ido disminuyendo.

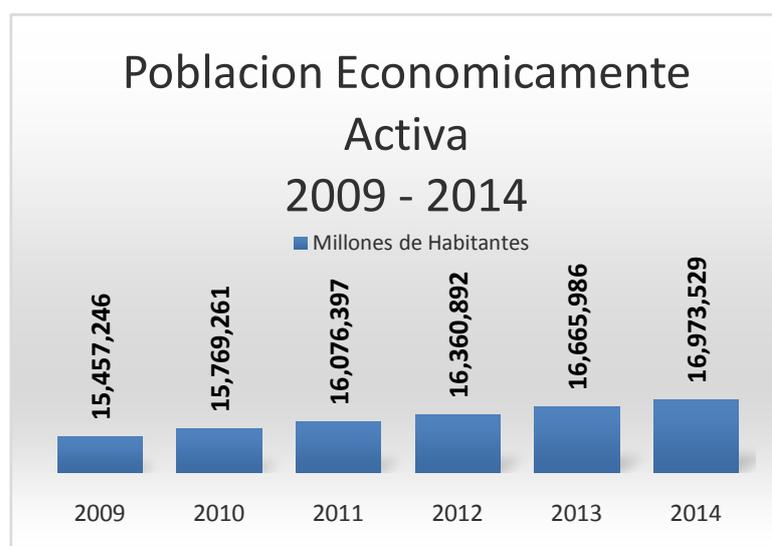


Figura 5: Población Económicamente activa
 Fuente: elaboración propia en base a APEIM

El crecimiento de la población económicamente activa participa en la generación de algún bien económico o prestación de algún servicio. Pueden ser dependientes o independientes.

Podemos observar en la figura 5 el gran crecimiento de la población que va aumentando con respecto al año anterior.

Según la encuesta permanente de empleo y el INEI, la PEA ira incrementando e informan que jóvenes desde los 14 años a más tienen empleo y más de la mitad de la población trabajan en distintas actividades de servicios. Otra parte solo estudian, no trabajan y otra parte no estudian ni trabajan.

PBI – PER CAPITA

Tabla 8

Evolución anual PIB Per Cápita

Evolución anual PIB Per capita Perú		
Fecha	PIB Per Capita	Var. Anual
2015	6.168\$	-6,8%
2014	6.584\$	-1,1%
2013	6.626\$	3,2%
2012	6.396\$	11,3%
2011	5.731\$	13,1%

Fuente: página web de Datos Macro

Hubo incremento del PBI Per Cápita, esto benefició a muchos pobladores de bajos recursos los cuales mejoraron su condición de vida.

Hubo crecimiento tanto urbano como rural.

3.3 Balanza Comercial: Importaciones y Exportaciones

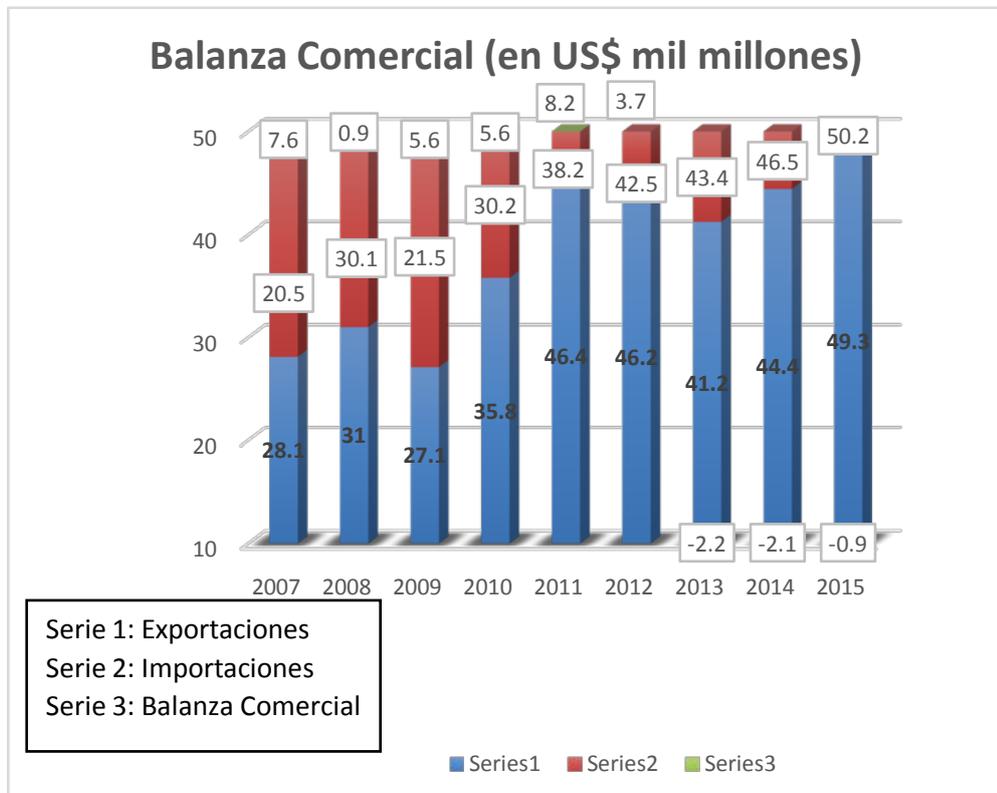


Figura 6: Balanza Comercial expresada en US\$ mil millones

Fuente: Elaboración Propia en base a información de la web del diario Gestión

Tabla 9

Balanza Comercial en Millones de US\$

BALANZA COMERCIAL									
(Millones de US\$)									
	2014		2015		Diciembre		Año		
	Dic.	Nov.	Dic.	Nov.	Var. %mes anterior	Var. %12 meses	2014	2015	
1. EXPORTACIONES	3 380	2 880	3 170		10,1	-6,2	39 533	34 157	-13,6
Productos tradicionales	2 245	1 909	2 094		9,7	-6,7	27 686	23 263	-16,0
Productos no tradicionales	1 128	964	1 068		10,7	-5,4	11 677	10 807	-7,5
Otros	7	7	8		15,8	21,2	171	87	-48,8
2. IMPORTACIONES	3 098	3 044	2 960		-2,8	-4,4	40 809	37 021	-9,3
Bienes de consumo	728	816	681		-16,6	-6,4	8 896	8 762	-1,5
Insumos	1 372	1 235	1 238		0,2	-9,8	18 815	15 932	-15,3
Bienes de capital	990	980	1 034		5,5	4,4	12 913	12 006	-7,0
Otros bienes	8	13	8		-41,9	-6,7	185	321	73,1
3. BALANZA COMERCIAL	282	-164	210				-1 276	-2 864	

Fuente: página web del Diario Gestión

En la presente tabla podemos observar que al cierre del año 2015 las exportaciones fueron de 34157 Millones de Dólares y las importaciones fueron de 37021 Millones de Dólares.

3.4 PBI, Tasa de Inflación, Tasa de interés, Tipo de cambio, Riesgo país

Tabla 10

PBI Anual

Evolución anual PIB Perú		
Fecha	PIB Mill.\$	Crecimiento PIB (%)
2015	192.113M.\$	3,3%
2014	202.841M.\$	2,4%
2013	201.979M.\$	5,8%
2012	192.495M.\$	6,0%
2011	170.605M.\$	6,5%

Fuente: página web de Datos Macro

El PBI incrementó poco no tanto como se esperaba debido a la incertidumbre en mercados financieros y alza de tasas, pero si podemos observar que creció un 3.3% con respecto al año anterior.

Tabla 11

Tasa de Inflación en variación promedio anual

INFLACIÓN (Variación Promedio Anual)	
2011	3.4
2012	3.7
2013	2.8
2014	3.2
2015	3.5

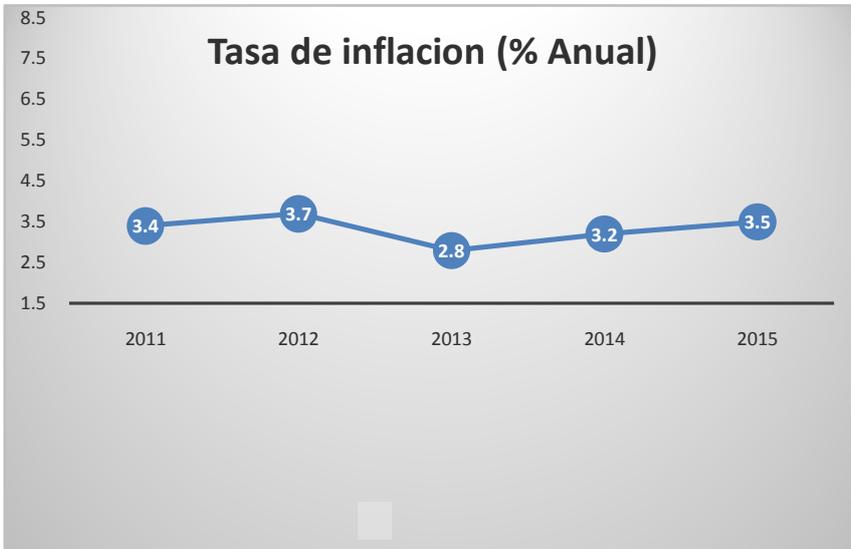


Figura 7: Tasa de Inflación en porcentaje anual

Fuente: página web del BCR Banco Central de Reserva

En este caso en todo el año 2015 hubo tendencia de alza, el BCR especuló que no pasaría del 3%, sin embargo, el año cerró con 3.5% de inflación. Esto se debió a la baja de algunos precios del mercado junto al aumento del tipo de cambio.

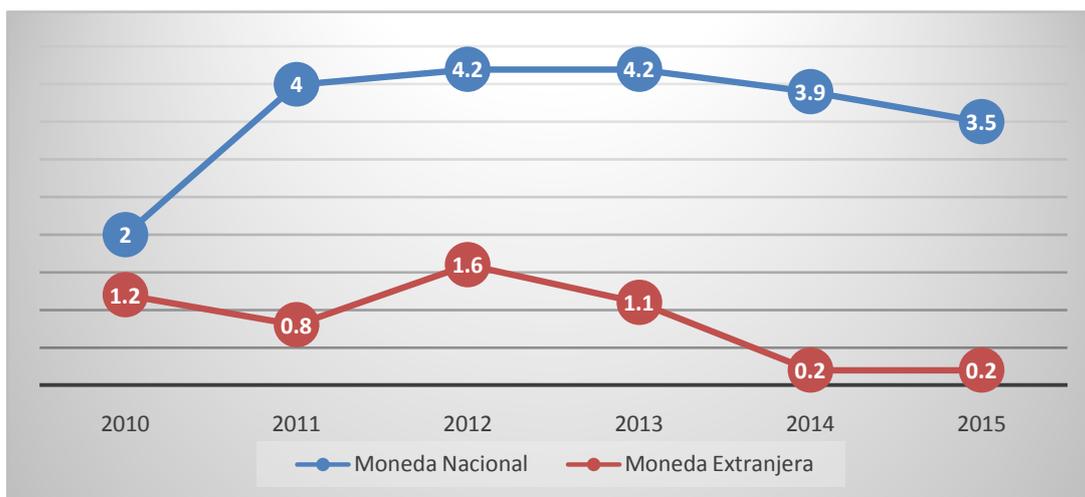


Figura 8: Tasa de Interés

Fuente: elaboración propia en base a la página web del BCR Banco Central de Reserva

Tabla 12

Montos en Función de Pequeña Empresa y Microempresas

Créditos directos de las Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa (Miles de soles), Créditos directos de la banca múltiple (Miles de soles)							
Departamento	Indicador	Unidad	2011	2012	2013	2014	2015
Total		Miles de soles					
Nacional	Créditos directos de la banca múltiple	soles	126175019	142807981	168661739	192503103	226054508
Total	Créditos directos de las Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa	Miles de soles	1107429	1052222	1015711	1317710	1824605
Lima	Créditos directos de la banca múltiple	soles	97605225	109205681	130111321	150764200	177022415
Lima	Créditos directos de las Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa	soles	329719	244783	377233	685790	1174206

Ver NOTAS en Metadato
 FUENTE: Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondo de Pensiones

Fuente: página web de la SBS

En la presente tabla 12 podemos observar la cantidad expresada en miles de soles de todas las operaciones de créditos, esto permite conocer, estudiar, evaluar y medir los créditos otorgados por el sistema financiero.

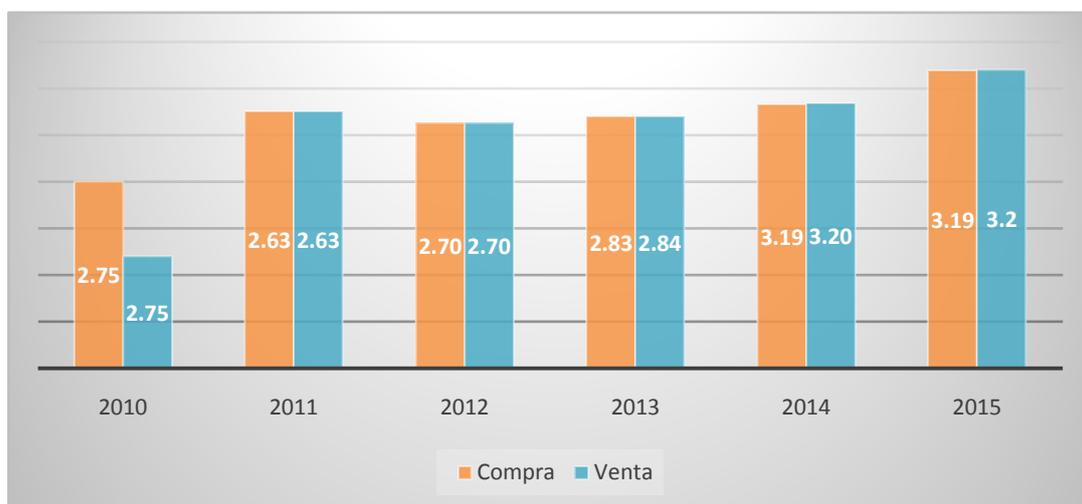


Figura 9: Tipo de Cambio

Fuente: Elaboración Propia en base a la página web del BCR (data)

En el año 2015 hubo gran incremento en el tipo de cambio el cual se debió al alza de la tasa de interés de un aproximado de 0.25% de la Reserva Federal de los Estados Unidos. Este incremento afectó a muchas empresas incluso a los importadores y personas que tenían deuda en dólares.

En la actualidad el tipo de cambio compra está en 3.28 y la venta 3.30

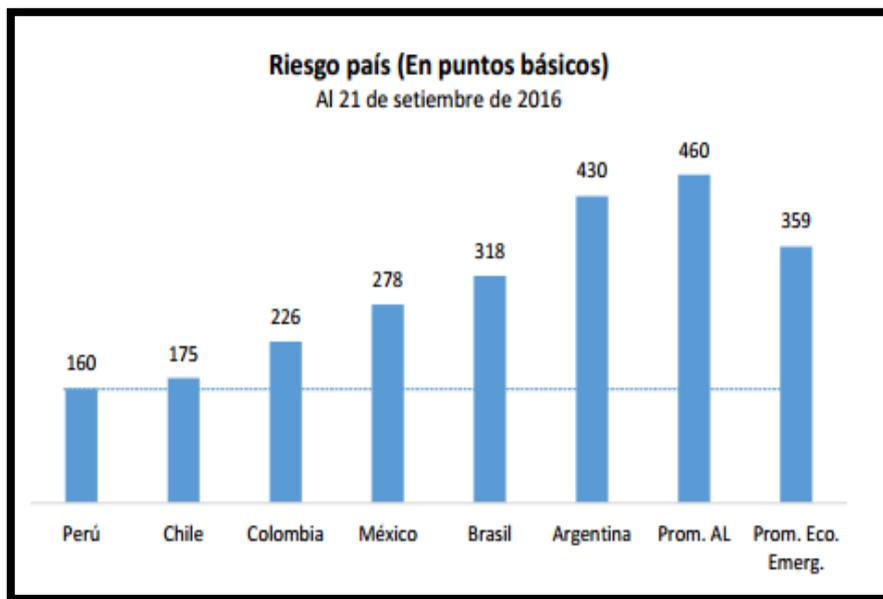


Figura 10: Riesgo País

Fuente: página web del Banco Central de Reserva del Perú

El riesgo país del Perú es el más bajo en la región hasta el 2016.

Es medido por el EMBIG, bajó a 160 puntos básicos, es el más bajo a nivel América Latina. Estos indicadores bajaron en medio de datos positivos de la economía de China y la decisión de la Reserva Federal de Estados Unidos de mantener su tasa de interés.

3.5 Leyes o Reglamentos generales vinculados al proyecto

- Legislación General:
 - La ley general de Sociedades N° 29887

- Legislación Comercial:
 - Búsqueda y reserva del Nombre de la empresa en Registros Públicos.
 - Elaboración de la Minuta y llevarla a Escritura Pública.
 - Inscripción de Escritura Pública a Registros Públicos.
 - Obtención del RUC
 - Elección del Régimen Tributario

- INDECI:
 - Certificado de Defensa Civil
 - Licencia de Funcionamiento
 - Planos de Arquitectura
 - Planos de Ubicación
 - Planos de Señalización y evacuación
 - Constancia de Seguridad por cada proveedor
 - Protocolo de Pozo a Tierra, laminado.

- Legislación Tributaria: Se considera normas impositivas vigentes para cualquier tipo de negocio.
 - Ley del impuesto a la Renta
 - Ley del IGV
 - Reglamento de comprobantes de Pago

CAPITULO IV

CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA

4.1 Investigación de Mercado

4.1.1 Investigación de Mercado: Criterio de Segmentación. Marco Muestral

Criterios de Segmentación

Los criterios de segmentación para nuestro proyecto fueron de tipo B2C con aplicación en las variables

- Demográfico: Personas en el rango de 25 a 60 años
- Geográfico: Se encuentra en el distrito de Miraflores y Surquillo
- Psicográfico: Personas que buscan un estilo de vida Sana.

Marco Muestral

Somos un gimnasio que propone una experiencia de ejercicios no tradicionales, es decir, no hacemos uso de un sistema convencional a través de máquinas convencionales, tales como, pesas, mancuernas, barras, poleas, entre otros.

Nuestro enfoque se basa en proponer ejercicios de fortalecimiento, resistencia y flexibilidad, todo ello, a través del uso plataformas vibratorias con tecnología de vibraciones sónicas que generan fortalecimiento muscular, activan la circulación sanguínea, mejoran la flexibilidad, aumentan la densidad ósea, disminuyen los efectos de la osteoporosis, logrando el peso ideal.

Asimismo, contamos con un equipo profesional en nutrición, que hará seguimiento y control semanal a cada uno de nuestros clientes.

Nuestro servicio va dirigido al NSE A y B, con un rango de edad de 25 a 60 años, que habitan en los distritos de Surquillo y Miraflores, que buscan mejorar su cuidado personal y un concepto de vida más saludable, en donde el factor tiempo y la búsqueda de resultados a mediano plazo son nuestro compromiso de satisfacción al cliente.

4.2 Tipos de Investigación

4.2.1 Exploratoria: Entrevistas a Profundidad

Objetivo: Conocer el tipo de negocio, identificar sus principales procesos internos y entender si sabemos si estamos implementando correctamente nuestros servicios.



Especialistas

Nombre: Gabriel Merino

Profesión: Instructor de Gimnasia

Experiencia: 5 años

Fecha de entrevista: 26 enero 2017

Figura 11: Instructor de Gimnasia

PREGUNTAS DE LA ENTREVISTA

1. ¿Cuál es su nombre, edad, profesión y experiencia?
2. ¿A su percepción, considera que el sector de los gimnasios está en crecimiento o se mantiene igual en los últimos años?
3. ¿Qué herramientas nos podría sugerir implementar como complemento a nuestro servicio?
4. ¿cómo estrategia de difusión, que nos podría sugerir que no implique una alta inversión económica?
5. ¿considera que nuestra propuesta de brindar el servicio de Cycling seria atractivo para nuestros clientes?
6. ¿Conoce los beneficios y aplicación del entrenamiento funcional?
7. ¿De conocer sobre el entrenamiento funcional, sugiere implementarlo como parte de nuestro servicio?
8. ¿la inversión en adquirir las maquinas vibratorias, lo considera elevado o económico?
9. ¿les fue relativamente práctico obtener la licencia de funcionamiento en Miraflores, surco y san Borja?
10. ¿Tuvieron observaciones que dilataron la obtención de dichas licencias de funcionamiento?

CONCLUSIONES DE LA ENTREVISTA

Sobre el negocio

Actualmente es cada vez mayor la escasez de tiempo en las personas que laboran hasta altas horas de la noche, así como, no hay una gran oferta de establecimientos de comida saludable, generando que haya un gran porcentaje de personas (hombres y mujeres) que estén expuestas a una alimentación alta en grasas y carbohidratos.

Por lo indicado líneas arriba, hay un segmento del mercado que está buscando opciones de entrenamiento de corto tiempo y resultados.

Somos nuestra idea

El entrevistado sugiere que hagamos uso de algunas herramientas en los entrenamientos sobre la plataforma, tales como guantes de boxeo, para el cardio; tobilleras con peso

promedio de 6kg y ligas, para incrementar la resistencia en piernas y brazos. Todo ello, contribuirá a obtener los resultados en menor tiempo del esperado.

Asimismo, nos precisó que el sector está en crecimiento, dado que ahora hay un incremento en la demanda de entrenamientos en menor tiempo y resultados en corto plazo de manera saludable.

Finalmente, nos sugiere que dado la ubicación en donde estamos considerando instalar el gimnasio hay que considerar que nuestro principal medio de difusión debería ser las redes sociales, algo que a ellos le ha dado muy buenos resultados a lo largo un año.

Somos nuestro producto

Nos indica que descartemos el ofrecer el servicio de Cycling, dado que nos generará una mayor inversión en espacio y que es algo que la gran mayoría de gimnasios ofrece y no sería un producto de diferenciación.

Sobre el entrenamiento funcional, considera que es muy buena propuesta, porque no se requeriría de máquinas y por ende menor inversión.

Finalmente, sobre el entrenamiento en plataformas vibratorias, considera que al igual que el entrenamiento funcional es buena propuesta, lo que si se debe considerar que la inversión inicial de 6 plataformas es un monto considerable (USD. 5,000.00 dólares por cada una).

Sobre los permisos municipales

Miraflores, le fue complicado obtener la licencia, se tuvo que solicitar aprobación por parte de la junta de propietarios del edificio en donde se encuentra su local.

Santiago de Surco, les era costoso contar con un local en Chacarilla, por ello, se asoció con un club privado para que le arriende un espacio para implementar su local.

Surquillo, considera que es más rápido, siempre y cuando se cuente con la aprobación de INDECI.

4.2.2 Cuantitativa – Descriptiva: Método de Encuestas

(Muestra, tamaño y cuotas). Formato del cuestionario. Análisis de los resultados de las encuestas.

Tamaño de muestra

El tamaño de la muestra son el número de personas que se incluyen en el estudio. Se asumirá un nivel de confianza de 95% (Z), con un margen de error de +/- 5%, para las poblaciones infinitas se hallarán con la siguiente fórmula:

Fórmula:

$$385 = \frac{(1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5}{0.05}$$

- Z = 1.96 (Cifra obtenida de un nivel de confianza de 95%)
- i = +/- 5% (Nivel de error permitido)
- P = 50% (Probabilidad de éxito o aceptación del proyecto)
- Q = 50% (Probabilidad de rechazo o fracaso del proyecto)
- n = Número de encuestas }

En esta ocasión se tomara el equivalente de 50 encuestas por el número total de encuestas como resultado de la fórmula anteriormente hallada.

Formato del cuestionario

Se realizó una encuesta para obtener información cualitativa de nuestro público objetivo. La encuesta consta de 26 preguntas y se divide en 3 secciones.



Encuesta - Express GYM

Bienvenidos somos la empresa Express GYM SAC y en esta oportunidad estamos investigando mas acerca de sus gustos y preferencias sobre su estilo de vida saludable y su forma de hacer ejercicios en su vida cotidiana. Sirvase por favor a completar la siguiente encuesta:

Dirección de correo electrónico *

Sección 1: Pregunta filtro

Pregunta N°1

¿Vive usted en? *

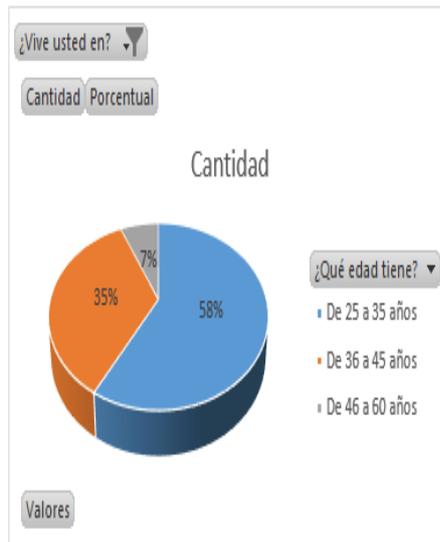
- Miraflores
- Surquillo
- Otro: _____

Pregunta N°2

¿Qué edad tiene? *

- Menor de 25 años
- De 25 a 35 años
- De 36 a 45 años
- De 46 a 60 años
- De 61 años a más

Rango de Edad	Cantidad	Porcentual
De 25 a 35 años	35	58.33%
De 36 a 45 años	21	35.00%
De 46 a 60 años	4	6.67%
Total general	60	100.00%

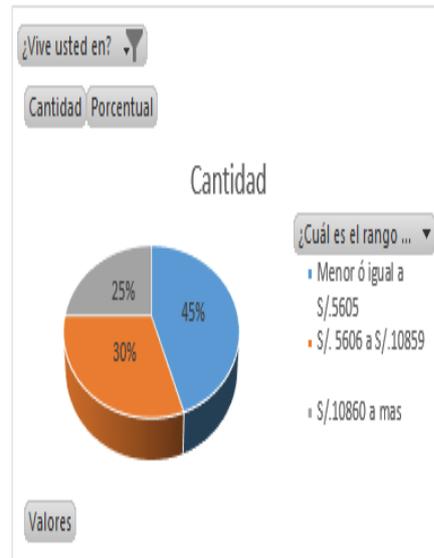


Pregunta N°3

¿Cuál es el rango de sus ingresos familiares mensualmente? *

- S/.10860 a mas
- S/. 5606 a S/.10859
- Menor ó igual a S/.5605

Rango de ingresos	Cantidad	Porcentual
Menor ó igual a S/.,5605	27	45.00%
S/. 5606 a S/.,10859	18	30.00%
S/.,10860 a mas	15	25.00%
Total general	60	100.00%

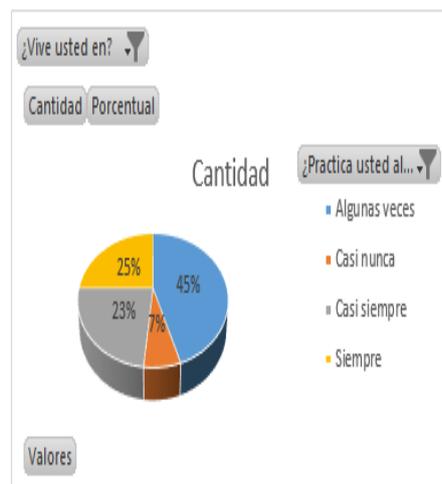


Pregunta N°4

¿Practica usted algún tipo de deporte o ejercicio físico? *

- Siempre
- Casi siempre
- Algunas veces
- Casi nunca
- Nunca

Respuesta	Cantidad	Porcentual
Algunas veces	27	45.00%
Casi nunca	4	6.67%
Casi siempre	14	23.33%
Siempre	15	25.00%
Total general	60	100.00%

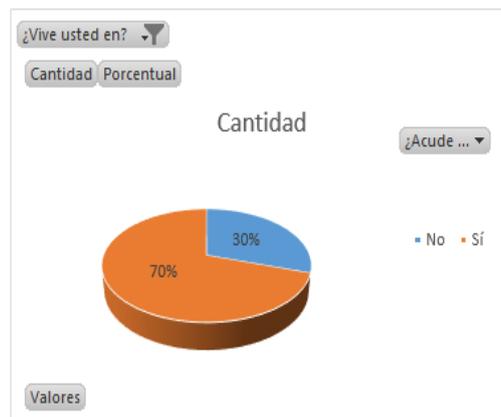


Pregunta N°5

¿Acude usted a algún tipo de gimnasio?

- Sí
 No

Respuesta	Cantidad	Porcentual
No	18	30.00%
Sí	42	70.00%
Total general	60	100.00%



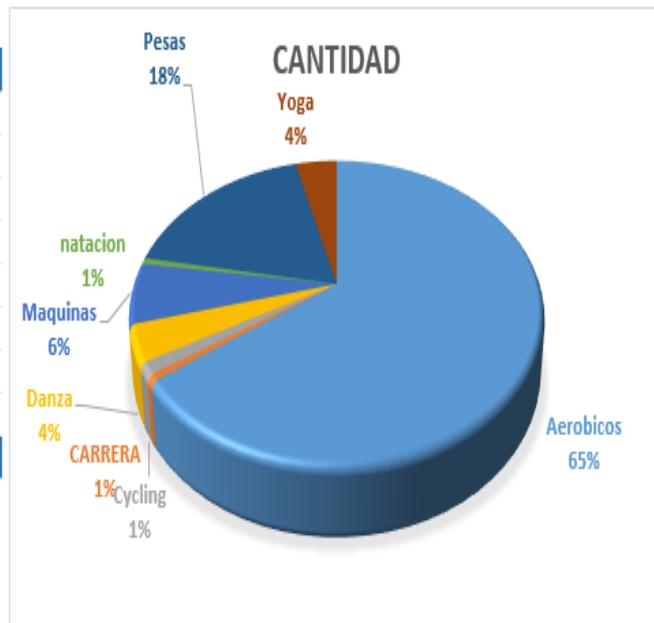
Sección 2: Perfil del consumidor

Pregunta N°6

Si su respuesta fue si, por favor indique qué tipo de ejercicio realiza, puede escoger mas de uno.

- Aerobicos
 Pesas
 Maquinas
 Yoga
 Danza
 Cycling
 Otro: _____

Ejercicios	cantidad	Porcentual
Aerobicos	100	64.94%
CARRERA	1	0.65%
Cycling	2	1.30%
Danza	6	3.90%
Maquinas	10	6.49%
natacion	1	0.65%
Pesas	28	18.18%
Yoga	6	3.90%
Total general	154	100%

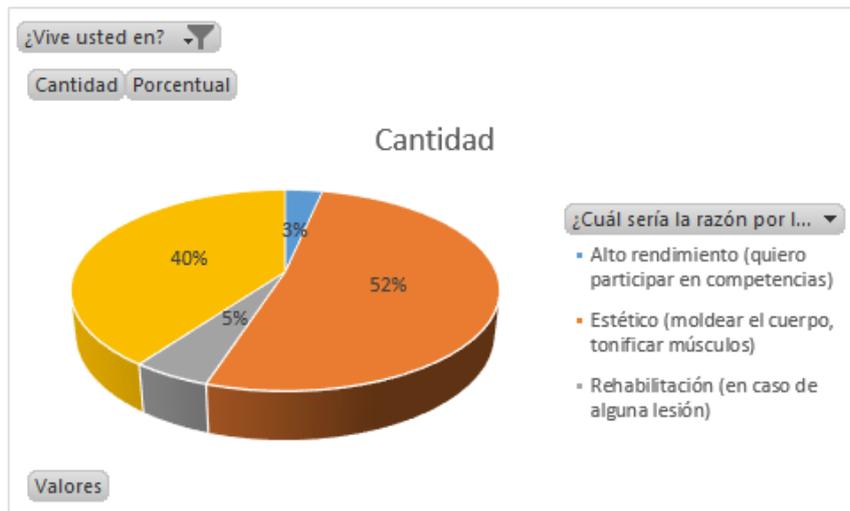


Pregunta N°7

¿Cuál sería la razón por la que usted acude a un gimnasio? *

- Estético (moldear el cuerpo, tonificar músculos)
- Salud
- Alto rendimiento (quiero participar en competencias)
- Rehabilitación (en caso de alguna lesión)
- Otro: _____

Respuesta	Cantidad	Porcentual
Alto rendimiento (quiero participar en competencias)	2	3.33%
Estético (moldear el cuerpo, tonificar músculos)	31	51.67%
Rehabilitación (en caso de alguna lesión)	3	5.00%
Salud	24	40.00%
Total general	60	100.00%

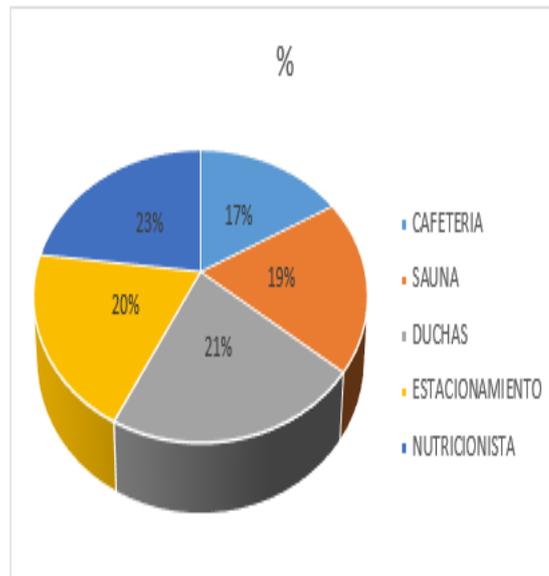


Pregunta N°8

¿Qué características son las que usted más valora en un gimnasio? Donde 1 es mas importante y 5 menos importante *

	1	2	3	4	5
Cafetería	<input type="radio"/>				
Sauna	<input type="radio"/>				
Duchas	<input type="radio"/>				
Estacionamiento	<input type="radio"/>				
Nutricionista	<input type="radio"/>				

	%
CAFETERIA	32%
SAUNA	36%
DUCHAS	41%
ESTACIONAMIENTO	37%
NUTRICIONISTA	44%
TOTAL	91

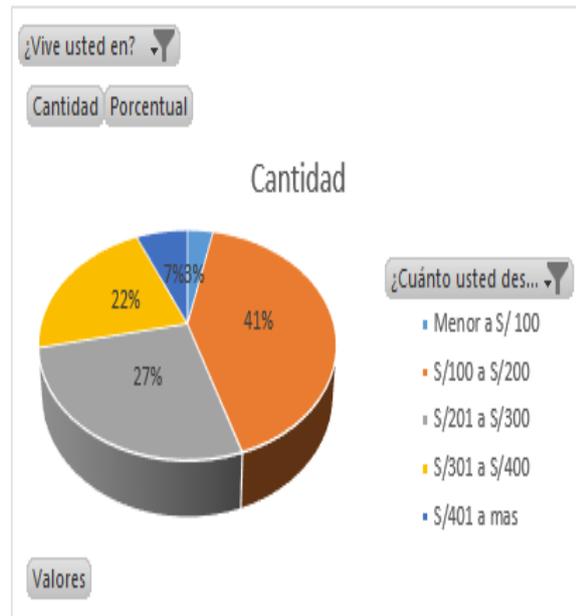


Pregunta N°9

¿Cuánto usted desembolsa normalmente en una membresía mensual?

- Menor a S/ 100
- S/100 a S/200
- S/201 a S/300
- S/301 a S/400
- S/401 a mas

Etiquetas de fila	Cantidad	Porcentual
Menor a S/ 100	2	3.33%
S/100 a S/200	25	41.67%
S/201 a S/300	16	26.67%
S/301 a S/400	13	21.67%
S/401 a mas	4	6.67%
Total general	60	100.00%

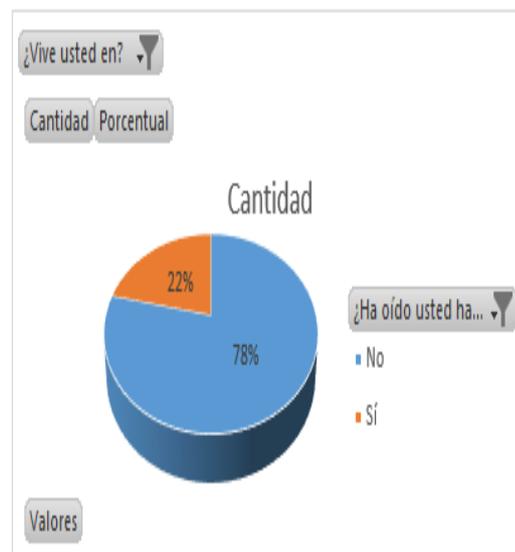


Pregunta N°10

¿Ha oído usted hablar sobre las bondades y beneficios sobre los ejercicios con plataformas vibratorias? *

- Sí
- No

Etiquetas de fila	Cantidad	Porcentual
No	47	78.33%
Sí	13	21.67%
Total general	60	100.00%



Sección N°3: Validación del servicio

Nuestra propuesta de negocio

EXPRESS GYM es un gimnasio que propone una experiencia de ejercicios no tradicionales en base a un entrenamiento funcional que se enfoca en el fortalecimiento muscular, aumento de la circulación sanguínea, flexibilidad muscular, reducción del peso corporal y ejercicios de rehabilitación.

Todos los ejercicios se realizan a través de plataformas vibratorias y ejercicios multifuncionales. Estas ofrecen resultados en menor tiempo, es decir a través de sesiones de 30 minutos cada una. Tales sesiones se combinan en distintos niveles de intensidad (30, 60 y 180 segundos) en sus técnicas, y todo ello de acuerdo al perfil del usuario y resultado esperado. Estas sesiones son supervisadas por un personal Trainer calificado en conjunto con un nutricionista que prepararán el plan de entrenamiento y de alimentación a seguir.

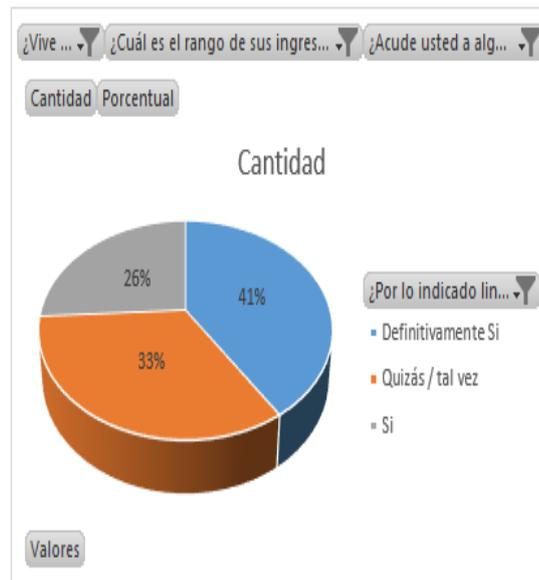
Nuestro local contará con herramientas que contribuirán al desarrollo de los ejercicios tales como pesas de 2, 4, 6 y 8 kg. pelotas de gimnasia, colchonetas, un hall de espera, casilleros con llave, área de duchas (con opción a agua caliente) para hombres y mujeres, aire acondicionado en los ambientes de entrenamiento y estacionamiento, así como, máquina dispensadora de productos y bebidas saludables.

Pregunta N°11

¿Por lo indicado líneas arriba, ¿Estaría usted dispuesto a contratar nuestros servicios? *

- Definitivamente Si
- Si
- Quizás / tal vez
- No
- Definitivamente No

Etiquetas de fila	Cantidad	Porcentual
Definitivamente Si	11	40.74%
Quizás / tal vez	9	33.33%
Si	7	25.93%
Total general	27	100.00%



Pregunta N°12

¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por un paquete de 30 sesiones?

- Menor de S/.500
- De S/. 501.00 a S/.550.00
- De S/. 551.00 a S/.600.00
- De S/.601 a S/.650.00
- De S/.651.00 a mas

Etiquetas de fila	Cantidad	Porcentual
De S/. 501.00 a S/.550.00	2	11.11%
De S/. 551.00 a S/.600.00	3	16.67%
De S/.601 a S/.650.00	2	11.11%
Menor de S/.,500	11	61.11%
Total general	18	100.00%



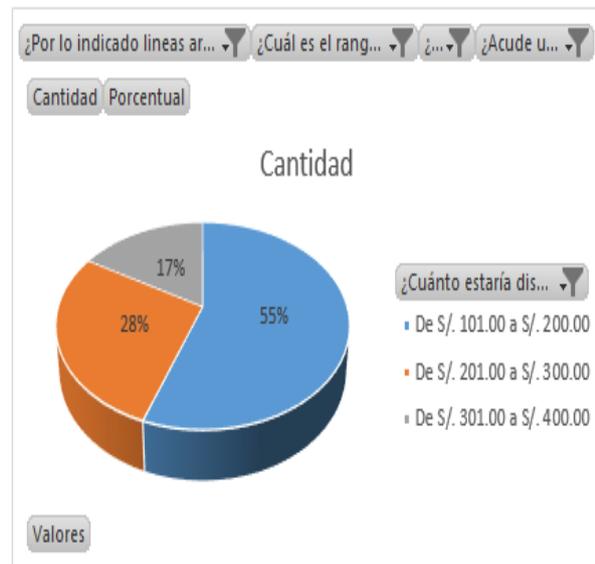
Pregunta N°13

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar un paquete por 12 sesiones?

*

- Menor de S/. 100.00
- De S/. 101.00 a S/. 200.00
- De S/. 201.00 a S/. 300.00
- De S/. 301.00 a S/. 400.00
- De S/. 401.00 a más

Etiquetas de fila	Cantidad	Porcentual
De S/. 101.00 a S/. 200.00	10	55.56%
De S/. 201.00 a S/. 300.00	5	27.78%
De S/. 301.00 a S/. 400.00	3	16.67%
Total general	18	100.00%



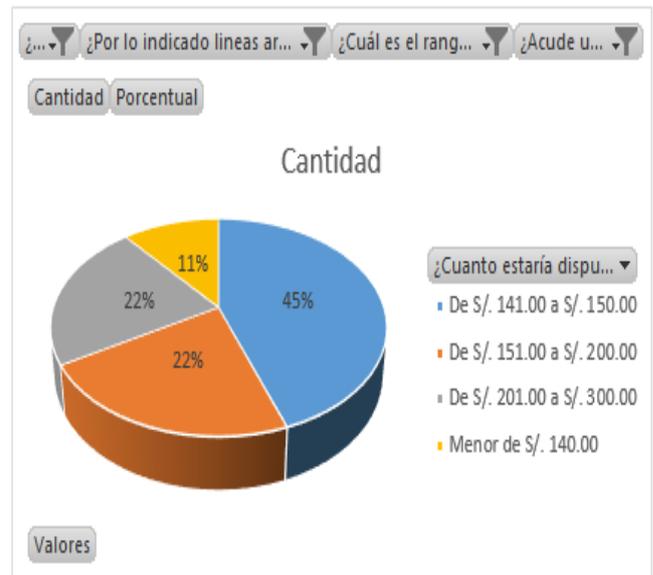
Pregunta N°14

¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por un paquete de 8 sesiones

? *

- Menor de S/. 140.00
- De S/. 141.00 a S/. 150.00
- De S/. 151.00 a S/. 200.00
- De S/. 201.00 a S/. 300.00
- De S/. 301.00 a más

Etiquetas de fila	Cantidad	Porcentual
De S/. 141.00 a S/. 150.00	8	44.44%
De S/. 151.00 a S/. 200.00	4	22.22%
De S/. 201.00 a S/. 300.00	4	22.22%
Menor de S/. 140.00	2	11.11%
Total general	18	100.00%

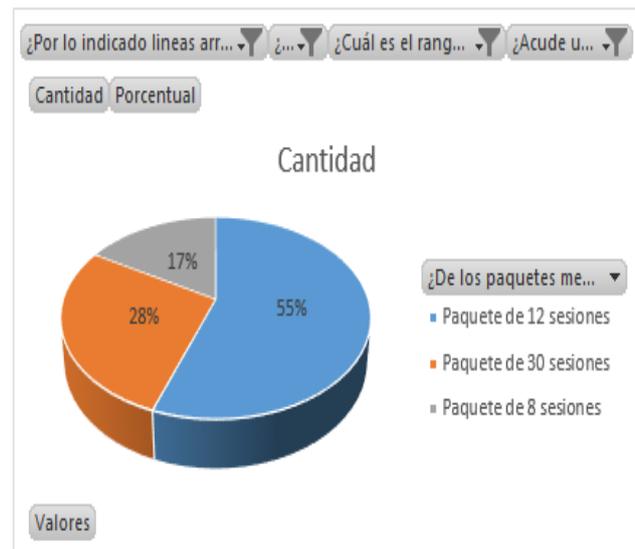


Pregunta N°15

¿De los paquetes mencionados, cual usted elegiría? *

- Paquete de 30 sesiones
- Paquete de 12 sesiones
- Paquete de 8 sesiones

Etiquetas de fila	Cantidad	Porcentual
Paquete de 12 sesiones	10	55.56%
Paquete de 30 sesiones	5	27.78%
Paquete de 8 sesiones	3	16.67%
Total general	18	100.00%

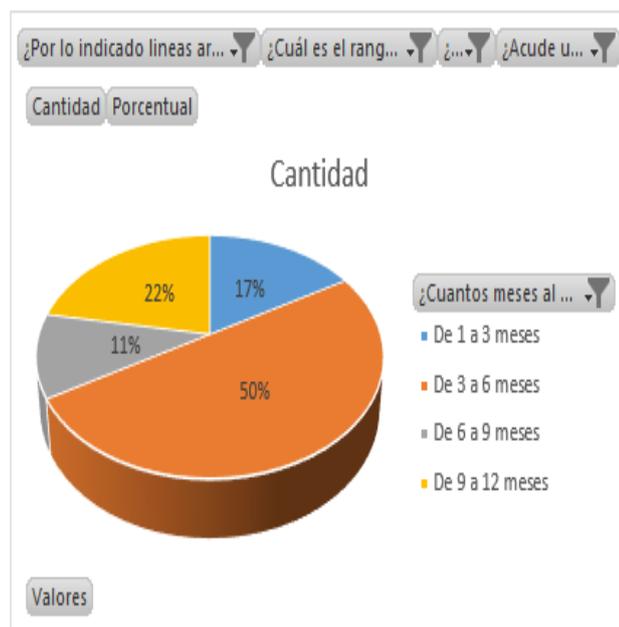


Pregunta N°16

¿Cuántos meses al año usted asiste al gimnasio? *

- Menos de 1 mes
- De 1 a 3 meses
- De 3 a 6 meses
- De 6 a 9 meses
- De 9 a 12 meses

Etiquetas de f	Cantidad	Porcentual
De 1 a 3 meses	3	16.67%
De 3 a 6 meses	9	50.00%
De 6 a 9 meses	2	11.11%
De 9 a 12 meses	4	22.22%
Total general	18	100.00%

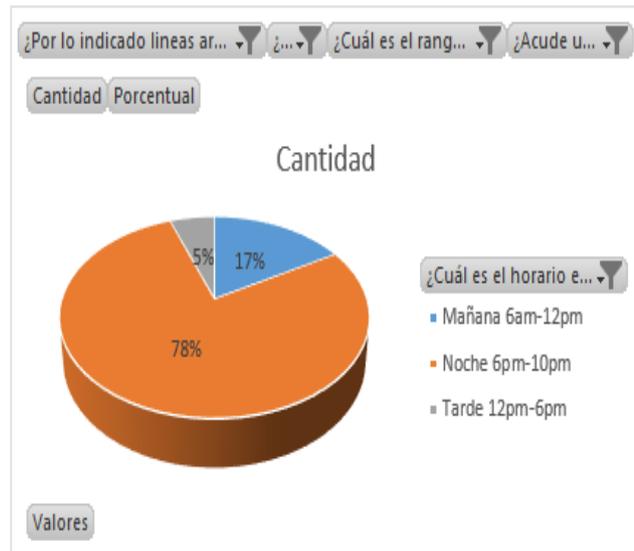


Pregunta N°17

¿Cuál es el horario en el que usted asiste al gimnasio? *

- Mañana 6am-12pm
- Tarde 12pm-6pm
- Noche 6pm-10pm

Etiquetas de fila	Cantidad	Porcentual
Mañana 6am-12pm	3	16.67%
Noche 6pm-10pm	14	77.78%
Tarde 12pm-6pm	1	5.56%
Total general	18	100.00%

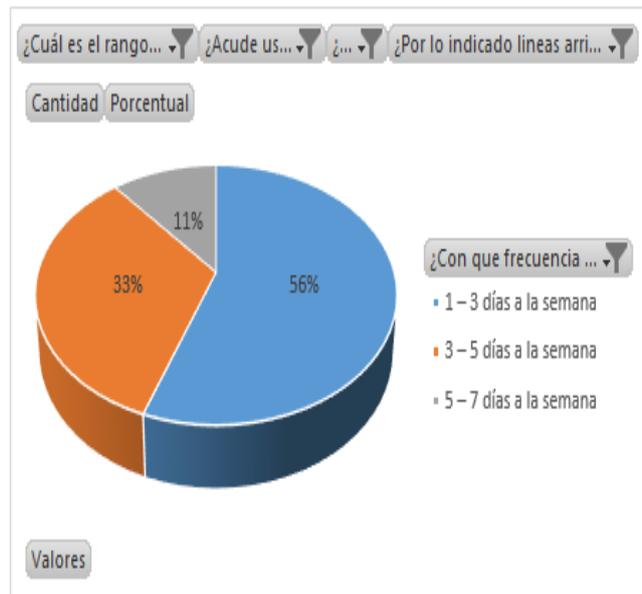


Pregunta N°18

¿Con que frecuencia usted realiza ejercicios? *

- 5 – 7 días a la semana
- 3 – 5 días a la semana
- 1 – 3 días a la semana

Etiquetas de fila	Cantidad	Porcentual
1-3 días a la semana	10	55.56%
3-5 días a la semana	6	33.33%
5-7 días a la semana	2	11.11%
Total general	18	100.00%

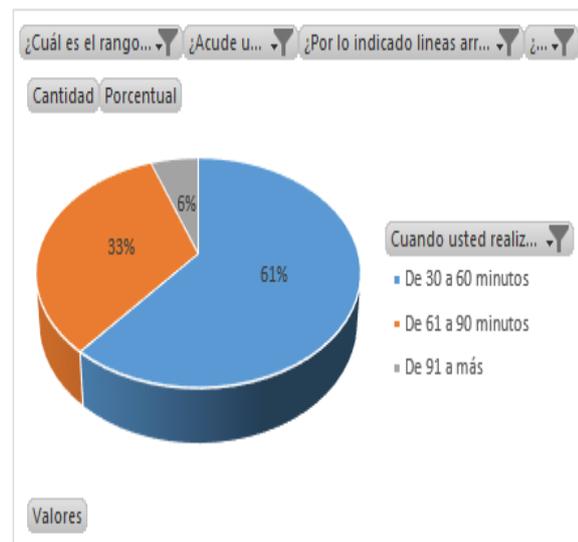


Pregunta N°19

Quando usted realiza ejercicios, ¿Cuántos minutos le dedica? *

- De 30 a 60 minutos
- De 61 a 90 minutos
- De 91 a más

Etiquetas de fila	Cantidad	Porcentual
De 30 a 60 minutos	11	61.11%
De 61 a 90 minutos	6	33.33%
De 91 a más	1	5.56%
Total general	18	100.00%

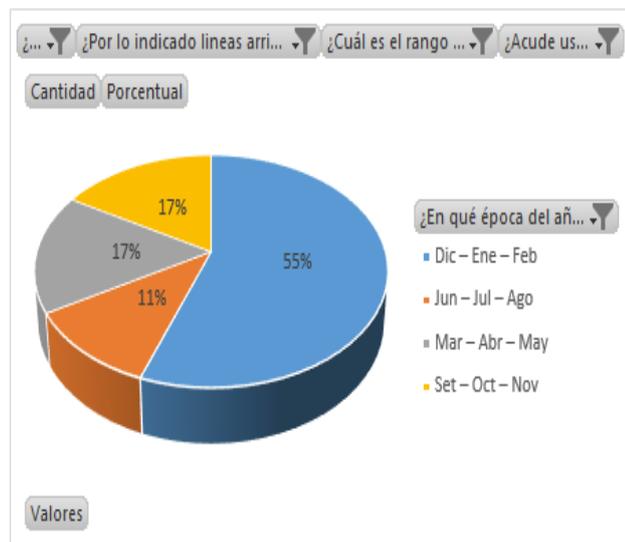


Pregunta N°20

¿En qué época del año, usted usualmente asiste al gimnasio? *

- Dic – Ene – Feb
- Mar – Abr – May
- Jun – Jul – Ago
- Set – Oct – Nov

Etiquetas de f. 	Cantidad	Porcentual
Dic – Ene – Feb	10	55.56%
Jun – Jul – Ago	2	11.11%
Mar – Abr – May	3	16.67%
Set – Oct – Nov	3	16.67%
Total general	18	100.00%

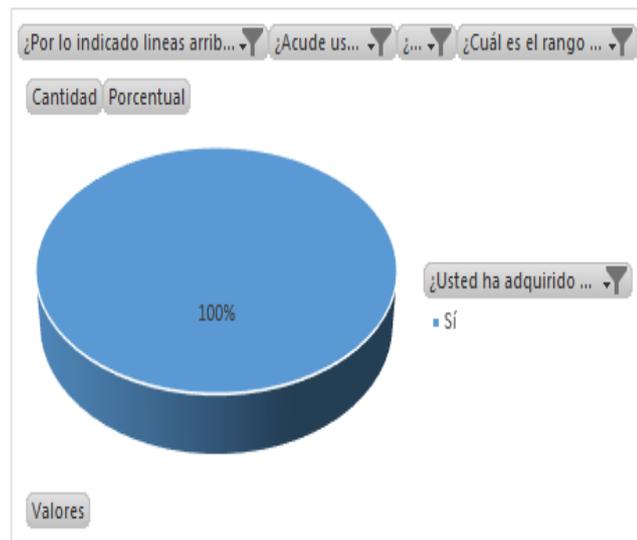


Pregunta N°21

¿Usted ha adquirido en algún momento una membresía en un gimnasio? *

- Sí
- No

Etiquetas de	Cantidad	Porcentual
Sí	18	100.00%
Total general	18	100.00%

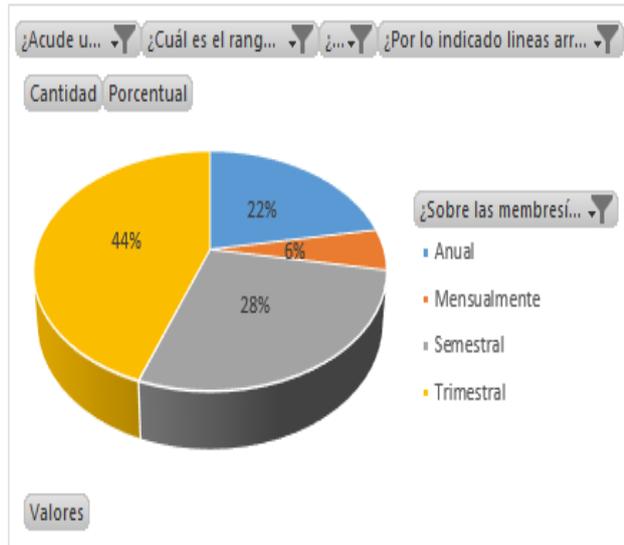


Pregunta N°22

¿Sobre las membresías, por cuanto tiempo generalmente las ha adquirido? *

- Mensualmente
- Trimestral
- Semestral
- Anual

Etiquetas de fil	Cantidad	Porcentual
Anual	4	22.22%
Mensualmente	1	5.56%
Semestral	5	27.78%
Trimestral	8	44.44%
Total general	18	100.00%

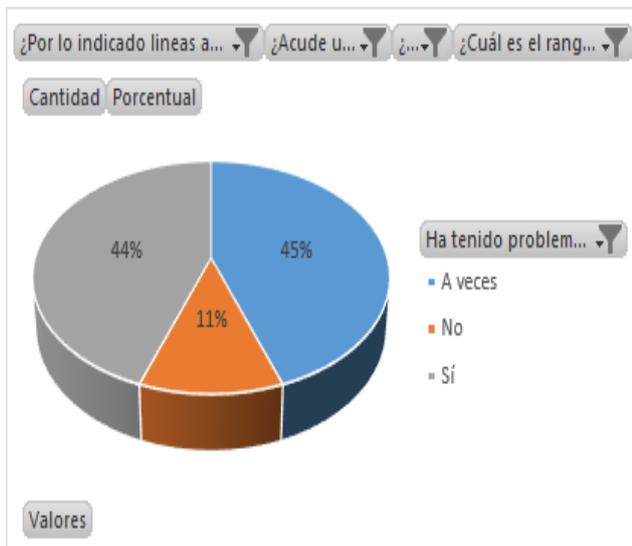


Pregunta N°23

¿Ha tenido problemas de horario y tiempo para usar completamente su membresía?

- Sí
- A veces
- No

Etiquetas de	Cantidad	Porcentual
A veces	8	44.44%
No	2	11.11%
Sí	8	44.44%
Total general	18	100.00%

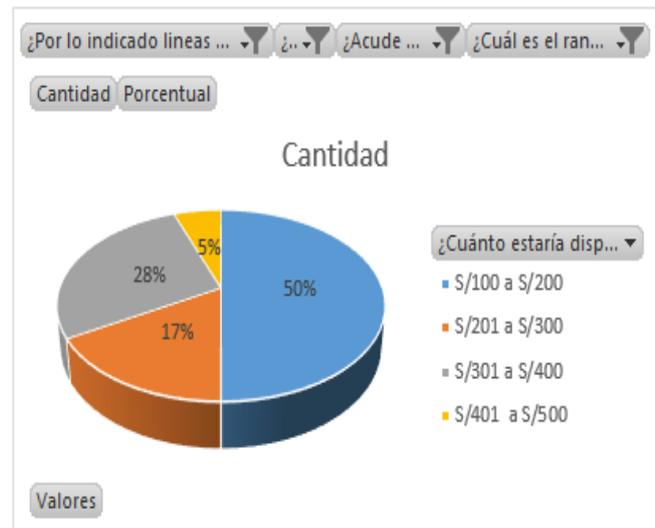


Pregunta N°24

¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en nuestro servicio mensualmente? *

- S/100 a S/200
- S/201 a S/300
- S/301 a S/400
- S/401 a S/500

Etiquetas de	Cantidad	Porcentual
S/100 a S/200	9	50.00%
S/201 a S/300	3	16.67%
S/301 a S/400	5	27.78%
S/401 a S/500	1	5.56%
Total general	18	100.00%

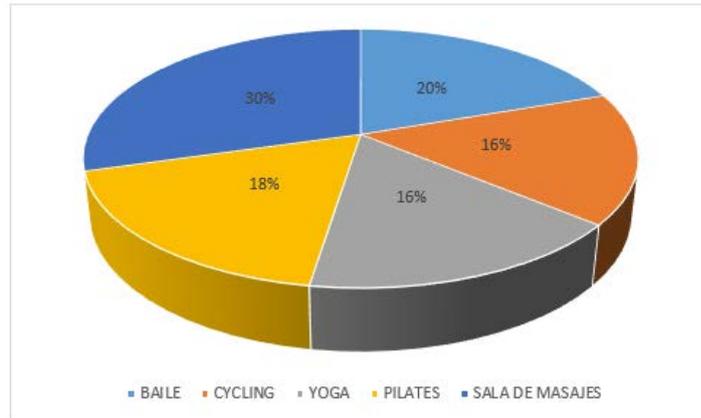


Pregunta N°25

¿Qué opciones le gustaría encontrar en nuestras instalaciones que hicieran que cambie de opinión, si nuestra propuesta no fuera de su interés? Puede escoger varias opciones *

- Baile
- Cycling
- Yoga
- Pilates
- Sala de Masajes
- Otro: _____

	1	2	3	4	5	TOTAL	%
BAILE	6	1		4	1	12	20%
CYCLING	6		1		3	10	16%
YOGA	5	1	2		2	10	16%
PILATES	5		5		1	11	18%
SALA DE MASAJES	7		7		4	18	30%
TOTAL	29	2	15	4	11	61	100%

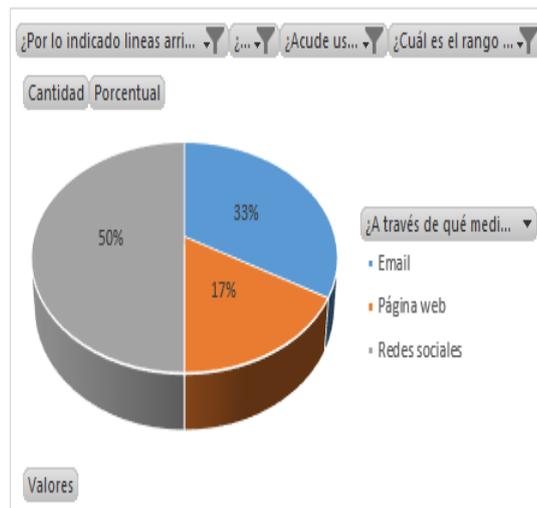


Pregunta N°26

¿A través de qué medios, le interesaría conocer más sobre nuestro servicio?

- Redes sociales
- Email
- Página web

Etiquetas de	Cantidad	Porcentual
Email	6	33.33%
Página web	3	16.67%
Redes sociales	9	50.00%
Total general	18	100.00%



4.3 Demandan Presente y Futura

4.3.1 Estimación del Mercado Potencial

La determinación del Mercado Potencial se realizó mediante el cálculo del rango de edades de 25 a 60 años de la población de Miraflores y Surquillo, información obtenida de la INEI 2015.

Para realizar el segundo filtro por Nivel socioeconómico se utilizó la data de Apeim (Distribución de Niveles por Zona PEIM 2015) donde tomamos la participación por NSE A y B de los distritos de Surquillo y Miraflores.

Tabla 13

Estimación del Mercado Potencial al 2018

MERCADO POTENCIAL 2018					
Año	Población	Entre	NSE A	NSE B	Total
	n	25 - 60			Año 1
Surquillo	90398	51%	2.7%	18.6%	9872
Miraflores	79534	54%	31.2%	39.2%	30409
Total al Año					40281

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

Tabla 14

Estimación del Mercado Potencial al 2019

MERCADO POTENCIAL 2019					
Año	Población	Entre	NSE A	NSE B	Total
	n	25 - 60			Año 2
Surquillo	90084	51%	2.7%	18.6%	9838
Miraflores	78750	54%	31.2%	39.2%	30109
Total al Año					39947

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

Tabla 15

Estimación del Mercado Potencial al 2020

MERCADO POTENCIAL 2020					
Año	Población	Entre 25 - 60	NSE A	NSE B	Total Año 3
Surquillo	89771	51%	2.7%	18.6%	9804
Miraflores	77974	54%	31.2%	39.2%	29812
Total al Año					39616

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

Tabla 16

Estimación del Mercado Potencial al 2021

MERCADO POTENCIAL 2021					
Año	Población	Entre 25 - 60	NSE A	NSE B	Total Año 4
Surquillo	89459	51%	2.7%	18.6%	9770
Miraflores	77206	54%	31.2%	39.2%	29519
Total al Año					39288

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

Tabla 17

Estimación del Mercado Potencial al 2022

MERCADO POTENCIAL 2022					
Año	Población	Entre 25 - 60	NSE A	NSE B	Total Año 5
Surquillo	89148	51%	2.7%	18.6%	9736
Miraflores	76445	54%	31.2%	39.2%	29228
Total al Año					38964

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

4.3.2 Estimación del Mercado Disponible

Para hallar el mercado disponible se consideró la pregunta N° 1, 3 y 4 de la cual se obtuvo que el 81.82% del mercado potencial viven en el distrito de Miraflores y Surquillo, pertenecen a NSE A y B y acudiría algún tipo de gimnasio.

Tabla 18

Estimación del Mercado Disponible del 2018 al 2022

DISTRITO	MERCADO DISPONIBLE				
	2018	2019	2020	2021	2022
SURQUILLO	8077	8049	8021	7993	7966
MIRAFLORES	24880	24635	24392	24152	23914
Total	32957	32684	32413	32145	31879

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

$$\text{Mercado Disponible} = \text{Mercado Potencial} * 81.82\%$$

Tabla 19

Mercado Potencial y Disponible del 2018 al 2022

	2018	2019	2020	2021	2022
Mercado Potencial	40281	39947	39616	39288	38964
Mercado Disponible	32957	32684	32413	32145	31879

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

4.3.3 Estimación del Mercado Efectivo

Para hallar el Mercado Efectivo se consideró la pregunta N°10, 11, 12,13 y 14de la cual se obtuvo que el 66.67% estaría dispuesto a contratar nuestro servicio y que el 44.44% estaría dispuesto a apagar el precio de los paquetes que se estaría ofreciendo.

Tabla 20

Estimación del Mercado Objetivo

DISTRITO	MERCADO EFECTIVO				
	2018	2019	2020	2021	2022
SURQUILLO	2393	2385	2377	2368	2360
MIRAFLORES	7372	7299	7227	7156	7086
Total	9765	9684	9604	9524	9446

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

$$\text{Mercado Efectivo} = \text{Mercado Disponible} * 66.67\% * 44.44\%$$

Tabla 21

Estimación del Mercado Potencial, Disponible y Efectivo

	2018	2019	2020	2021	2022
Mercado Potencial	40281	39947	39616	39288	38964
Mercado Disponible	32957	32684	32413	32145	31879
Mercado Efectivo	9765	9684	9604	9524	9446

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

El 44.44% que estaría dispuesto a pagar el precio de los paquetes se estaría dividiendo por tipo de paquete.

- Paquete de 30 sesiones 12.50%
- Paquete de 12 sesiones 75.00%
- Paquete de 08 sesiones 12.50%

Tabla 22

Estimación del Mercado Efectivo en Paquetes de 30 sesiones

DISTRITO	Paquete de 30 sesiones				
	2018	2019	2020	2021	2022
SURQUILLO	299	298	297	296	295
MIRAFLORES	921	912	903	895	886
Total	1221	1211	1200	1191	1181

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

Tabla 23

Estimación del Mercado Efectivo en Paquetes de 12 sesiones

DISTRITO	Paquete de 12 sesiones				
	2018	2019	2020	2021	2022
SURQUILLO	1795	1789	1783	1776	1770
MIRAFLORES	5529	5474	5420	5367	5314
Total	7324	7263	7203	7143	7084

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

Tabla 24

Estimación del Mercado Efectivo en Paquetes de 08 sesiones

DISTRITO	Paquete de 8 sesiones				
	2018	2019	2020	2021	2022
SURQUILLO	299	298	297	296	295
MIRAFLORES	921	912	903	895	886
Total	1221	1211	1200	1191	1181

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

Tabla 25

Estimación del Mercado Efectivo Total por Paquetes

MERCADO EFECTIVO POR PAQUETE					
PAQUETES	2018	2019	2020	2021	2022
Paquete de 30 sesiones	1221	1211	1200	1191	1181
Paquete de 12 sesiones	7324	7263	7203	7143	7084
Paquete de 8 sesiones	1221	1211	1200	1191	1181
Total	9765	9684	9604	9524	9446

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

4.4 Estimación del Mercado Objetivo.

% Base: 5%

Hemos considerado la tasa del 5%, que es el 25% del 20% del total de participación de los gimnasios Tradicionales, esto de acuerdo a regla de Pareto. Igualmente esta tasa crecerá al ritmo de crecimiento del sector de Gimnasios.

%Crecimiento: 5%

Según el estudio de la consultora DBK el crecimiento de los gimnasios tradicionales para el año 2016 al 2017 sería de 4% al 5% bienio.

Tabla 26

Estimación del Mercado Objetivo del 2018 al 2022

	2018	2019	2020	2021	2022
Tasa de mercado objetivo	5%	5.250%	5.513%	5.788%	6.078%

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

Tabla 27

Estimación del Mercado Objetivo en Paquetes de 30 sesiones

DISTRITO	Paquete de 30 sesiones				
	2018	2019	2020	2021	2022
SURQUILLO	15	16	16	17	18
MIRAFLORES	46	48	50	52	54
Total	61	64	66	69	72

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

Tabla 28

Estimación del Mercado Objetivo en Paquetes de 12 sesiones

DISTRITO	Paquete de 12 sesiones				
	2018	2019	2020	2021	2022
SURQUILLO	90	94	98	103	108
MIRAFLORES	276	287	299	311	323
Total	366	381	397	413	431

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

Tabla 29

Estimación del Mercado Objetivo en Paquetes de 08 sesiones

DISTRITO	Paquete de 8 sesiones				
	2018	2019	2020	2021	2022
SURQUILLO	15	16	16	17	18
MIRAFLORES	46	48	50	52	54
Total	61	64	66	69	72

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

Tabla 30

Estimación del Mercado Objetivo Total por Paquetes

PAQUETES	2018	2019	2020	2021	2022
Paquete de 30 sesiones	61	64	66	69	72
Paquete de 12 sesiones	366	381	397	413	431
Paquete de 8 sesiones	61	64	66	69	72
Total	488	508	529	551	574

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

4.5 Cuantificación anual de la demanda

Para hallar la cuantificación anual de la demanda se consideró la pregunta N°16 que nos da el indicador de la frecuencia de cuantas veces al año se asiste al gimnasio.

Dándonos una frecuencia de asistencia de 7 veces al año.

Tabla 31

Frecuencia de asistencia mensual al año

Frecuencia	Resultados	%	Meses al año
De 1 a 3 meses	1	13%	2.0
De 3 a 6 meses	2	25%	4.5
De 6 a 9 meses	2	25%	7.5
De 9 a 12 meses	3	38%	10.5
Total	8	100%	
Frecuencia de asistencia meses al año			7

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

Frecuencia de asistencia meses al año = (% frecuencia N°1 * Meses al año N°1) + (% frecuencia N°2 * Meses al año N°2) + (% frecuencia N°3 * Meses al año N°3) + (% frecuencia N°4 * Meses al año N°4)

Obtenida la frecuencia de veces de asistencia, determinaremos la cantidad de la demanda por paquete y distrito.

Tabla 32

Demanda de Paquete de 30 sesiones

DISTRITO	Paquete de 30 sesiones				
	2018	2019	2020	2021	2022
SURQUILLO	110	115	120	126	132
MIRAFLORES	338	351	365	380	395
Total	448	466	486	506	527

Fuente: elaboración propia en base la cuantificación de la demanda

Tabla 33

Demanda de Paquete de 12 sesiones

DISTRITO	Paquete de 12 sesiones				
	2018	2019	2020	2021	2022
SURQUILLO	659	689	721	754	789
MIRAFLORES	2028	2109	2192	2279	2370
Total	2687	2798	2913	3034	3159

Fuente: elaboración propia en base la cuantificación de la demanda

Tabla 34

Demanda de Paquete de 08 sesiones

DISTRITO	Paquete de 8 sesiones				
	2018	2019	2020	2021	2022
SURQUILLO	110	122	134	145	157
MIRAFLORES	338	372	406	439	471
Total	448	494	540	584	628

Fuente: elaboración propia en base la cuantificación de la demanda

Cuantificación de la demanda = Mercado objetivo * 7 (frecuencia de asistencia)

Una vez hallada la cuantificación de la demanda, procederemos realizar la estacionalidad, para ello se consideró la pregunta N°20

Tabla 35

Resultado mensual de Estacionalidad

Estacionalidad	Cantidad	%
Dic – Ene – Feb	4	50%
Jun – Jul – Ago	1	13%
Mar – Abr – May	1	13%
Set – Oct – Nov	2	25%
Total	8	100%

Fuente: elaboración propia en base resultados de la pregunta 20 de la encuesta

Para hallar la estacionalidad, desagregaremos de forma mensual los resultados de la pregunta N° 20, para ello se dividirá entre tres el valor porcentual de cada respuesta y se realizará el cálculo de (n-1) para el 1er mes, (n) para segundo mes, (n+1) para el tercer mes.

Una vez obtenido el resultado se procederá a castigar en 50 % el 1,2 y 3 mes y el 25% para los meses 4, 5 y 6 del primer año, esto debido a que nuestro negocio es nuevo en la zona y deberá tener una curva de aprendizaje.

Tabla 36

Estacionalidad Castigada

Mes	2018(estacionalidad castigada)	2019-2022
Enero	8.33%	16.67%
Febrero	8.83%	17.67%
Marzo	1.58%	3.17%
Abril	3.13%	4.17%
Mayo	3.88%	5.17%
Junio	2.38%	3.17%
Julio	4.17%	4.17%
Agosto	5.17%	5.17%
Septiembre	7.33%	7.33%
Octubre	8.33%	8.33%
Noviembre	9.33%	9.33%
Diciembre	15.67%	15.67%
Total	78.13%	100.00%

Fuente: elaboración propia en base la cuantificación de la demanda

Tabla 37

Demanda Objetiva de acuerdo con Estacionalidad

Resumen en total	2018	2019	2020	2021	2022
Paquete de 30 sesiones	350	466	486	506	527
Paquetes de 12 sesiones	2099	2798	2913	3034	3159
Paquetes de 8 sesiones	350	466	486	506	527
Total paquetes	2799	3730	3884	4045	4212

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

Cuantificación de la demanda de acuerdo a la Estacionalidad = Mercado Objetivo * Frecuencia * Estacionalidad desagregada mensualmente.

4.6 Programa de ventas en unidades físicas

Tabla 38

Programa de Ventas Anuales

Resumen en total	2018	2019	2020	2021	2022
Paquete de 30 sesiones	350	466	486	506	527
Paquetes de 12 sesiones	2099	2798	2913	3034	3159
Paquetes de 8 sesiones	350	466	486	506	527
Total paquetes	2799	3730	3884	4045	4212

Fuente: elaboración propia en base la cuantificación de la demanda

Programa de ventas Anuales = Cuantificación de la demanda de acuerdo a la Estacionalidad.

4.7 Programa de ventas el primer año

Tabla 39

Programa de Ventas año 2018

AÑO 2018					
Mes	PAQUETE 30 SESIONES	PAQUETE 12 SESIONES	PAQUETE 8 SESIONES	TOTAL	%
Enero	37	224	37	299	11%
Febrero	40	237	40	316	11%
Marzo	7	43	7	57	2%
Abril	14	84	14	112	4%
Mayo	17	104	17	139	5%
Junio	11	64	11	85	3%
Julio	19	112	19	149	5%
Agosto	23	139	23	185	7%
Septiembre	33	197	33	263	9%
Octubre	37	224	37	299	11%
Noviembre	42	251	42	334	12%
Diciembre	70	421	70	561	20%
Total	350	2099	350	2799	

Fuente: elaboración propia en base la cuantificación de la demanda

Programa de ventas Anuales = Cuantificación de la demanda de acuerdo a la Estacionalidad desagregada Mensual (Año castigado).

4.7.1 Programa de ventas del segundo al quinto año

Tabla 40

Programa de Ventas año 2019

2019					
Mes	PAQUETE 30 SESIONES	PAQUETE 12 SESIONES	PAQUETE 8 SESIONES	TOTAL	%
Enero	78	466	78	622	22%
Febrero	82	494	82	659	24%
Marzo	15	89	15	118	4%
Abril	19	117	19	155	6%
Mayo	24	145	24	193	7%
Junio	15	89	15	118	4%
Julio	19	117	19	155	6%
Agosto	24	145	24	193	7%
Septiembre	34	205	34	274	10%
Octubre	39	233	39	311	11%
Noviembre	44	261	44	348	12%
Diciembre	73	438	73	584	21%
Total	466	2798	466	3730	

Fuente: elaboración propia en base la cuantificación de la demanda

Programa de ventas Anuales = Cuantificación de la demanda de acuerdo a la Estacionalidad desagregada Mensual

Tabla 41

Programa de Ventas año 2020

2020					
Mes	PAQUETE 30 SESIONES	PAQUETE 12 SESIONES	PAQUETE 8 SESIONES	TOTAL	%
Enero	81	486	81	647	23%
Febrero	86	515	86	686	25%
Marzo	15	92	15	123	4%
Abril	20	121	20	162	6%
Mayo	25	151	25	201	7%
Junio	15	92	15	123	4%
Julio	20	121	20	162	6%
Agosto	25	151	25	201	7%
Septiembre	36	214	36	285	10%
Octubre	40	243	40	324	12%
Noviembre	45	272	45	363	13%
Diciembre	76	456	76	609	22%
Total	486	2913	486	3884	

Fuente: elaboración propia en base la cuantificación de la demanda

Programa de ventas Anuales = Cuantificación de la demanda de acuerdo a la Estacionalidad desagregada Mensual.

Tabla 42

Programa de Ventas año 2021

2021					
Mes	PAQUETE 30 SESIONES	PAQUETE 12 SESIONES	PAQUETE 8 SESIONES	TOTAL	%
Enero	84	506	84	674	24%
Febrero	89	536	89	715	26%
Marzo	16	96	16	128	5%
Abril	21	126	21	169	6%
Mayo	26	157	26	209	7%
Junio	16	96	16	128	5%
Julio	21	126	21	169	6%
Agosto	26	157	26	209	7%
Septiembre	37	222	37	297	11%
Octubre	42	253	42	337	12%
Noviembre	47	283	47	378	13%
Diciembre	79	475	79	634	23%
Total	506	3034	506	4045	

Fuente: elaboración propia en base la cuantificación de la demanda

Programa de ventas Anuales = Cuantificación de la demanda de acuerdo a la Estacionalidad desagregada Mensual.

Tabla 43

Programa de Ventas año 2022

2022					
Mes	PAQUETE 30 SESIONES	PAQUETE 12 SESIONES	PAQUETE 8 SESIONES	TOTAL	%
Enero	88	527	88	702	25%
Febrero	93	558	93	744	27%
Marzo	17	100	17	133	5%
Abril	22	132	22	176	6%
Mayo	27	163	27	218	8%
Junio	17	100	17	133	5%
Julio	22	132	22	176	6%
Agosto	27	163	27	218	8%
Septiembre	39	232	39	309	11%
Octubre	44	263	44	351	13%
Noviembre	49	295	49	393	14%
Diciembre	82	495	82	660	24%
Total	527	3159	527	4212	

Fuente: elaboración propia en base la cuantificación de la demanda

Programa de ventas Anuales = Cuantificación de la demanda de acuerdo a la Estacionalidad desagregada Mensual.

4.8 Micro entorno (local y externo)

4.8.1 Competidores actuales: Nivel de competitividad

Tabla 44

Competidores Actuales

empresa	Servicio	nivel competitividad	Características
Gold Gym	gimnasia tradicional	MEDIO	red de locales, diversidad de servicios y herramientas, recurso humano con experiencia, amplio horario de atencion
Bodytech	gimnasia tradicional	MEDIO	red de locales, diversidad de servicios y herramientas, recurso humano con experiencia, amplio horario de atencion
Sport Life	gimnasia tradicional, entrenamiento funcional	MEDIO	un solo local, amplia infraestructura, recurso humano con experiencia, horario de atencion limitado
Gym Plus	entrenamiento con plataformas vibratorias	ALTO	diversos centros de atencion, infraestructura pequeña, horario de atencion limitado, recurso humano con experiencia
Power Plate	entrenamiento con plataformas vibratorias	BAJO	un solo centro de atencion, infraestructura pequeña, ubicación poco comercial, horario de atencion limitado, recurso humano con poca experiencia

Fuente: elaboración propia en base a las páginas web de las empresas

4.8.2 Fuerza Negociadora de los clientes

La fuerza negociadora de los clientes es MEDIA, porque actualmente hay pocas empresas que le pueden brindar un servicio similar o igual. Asimismo, hay posibilidad de que opten por los servicios de nuestros competidores directos, así como, hay un crecimiento en el estilo de vida saludable.

4.8.3 Fuerza Negociadora de los proveedores

La fuerza negociadora de los proveedores es BAJA, porque nuestro proveedor no cuenta con una representación comercial, soporte ni instructores y/o capacitadores localmente. Por lo tanto, se presenta la oportunidad de proponer a nuestro potencial proveedor que seamos sus

representantes localmente. Actualmente, solo se logró identificar un proveedor en el mercado local (Power Plate) de máquinas vibratorias 3D, que brinda capacitación in house y garantía de sus equipos a nivel nacional.

4.8.4 Amenaza de productos sustitutos

Se considera como productos sustitutos a las franquicias y/o cadenas de gimnasios, escuelas de baile, de Cross Fit, gimnasios municipales, clases para grupos limitados en parques, clases de Pilates, Personal trainers, entre otros.

La tendencia es que siga generándose poca disponibilidad de tiempo y aumento en la demanda por un estilo de vida saludable de nuestro mercado objetivo, por lo tanto, los bienes seguirán la siguiente tendencia a mediano y largo plazo.

Bienes normales:

Tiene relación directa con el ingreso de los consumidores, consideramos que la economía contribuirá a generar una reducción en su demanda y se inclinarán por demandar bienes superiores.

Bienes superiores:

No hay una amenaza, dado, que la economía está en fase de crecimiento, por lo tanto, aumentará la demanda de servicios no básicos tales como el uso de plataformas vibratorias como medio de ejercitación.

Bienes inferiores:

Analizando la proyección de crecimiento económico, se estima que la clase media baja pasará a un nivel superior, por lo tanto, su demanda cambiará y empezará a demandar bienes normales, por lo tanto, habrá una reducción en la necesidad de bienes inferiores.

4.9 Competidores potenciales barreras de entrada: MEDIA

La barrera de entrada es Media, porque el Perú tiene pocas restricciones en importación, se puede importar a través de un agente de aduana, dado que el costo de las maquinas vibratorias supera los USD. 2,000.00 dólares. Asimismo, para poder cumplir con los permisos municipales, tales como trámites tomaran en promedio 7 a 15 días hábiles desde presentación de la solicitud.

En la parte publicitaria se buscará realizar una campaña BTL a través de activaciones con personajes que tengan amplios seguidores y que estén dentro del perfil de nuestro mercado objetivo, por lo que no se requerirá altos montos de inversión.

Los competidores potenciales son: el Personal Trainer, los negocios que ofrecen clases grupales de gimnasia en parques, así como, nuestros competidores actuales como las empresas Gym Plus y Power Plate, dado que probablemente cuenten con la capacidad económica para expandirse e instalarse en el distrito de Surquillo.

CAPÍTULO V

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

5.1 Estrategias

Activación en medios: se acordará con personajes del medio artístico tales como Magdyel Ugaz quien se le brindará de manera gratuita el uso de nuestro servicio por 6 meses, así como, se le abonará un único pago por S/. 4,500.00 soles, a fin de que ella pueda brindar dos (2) notas periodísticas dentro de las instalaciones de EXPRESS GYM. El otro personaje artístico será Rosangela Espinoza, con quien se acordará que brinde cuatro (2) entrevistas dentro de las instalaciones del local y pueda de manera adicional explicar y dar demostración de nuestro servicio, para ello, se acordará un único pago de S/. 3,500.00 soles.

Influence blog: Se hará un acuerdo de publicidad con la bloguera Carla Chávez Lino, quien redactará dos (2) artículos explicando los beneficios y resultados del uso de plataformas vibratorias y el entrenamiento funcional, sumado a un correcto control nutricional y personal trainer.

El día de la inauguración, se contará con la presencia de personajes del medio artístico contratado a fin que puedan convocar medios impresos y televisión; se contará con un DJ para animar el ambiente, los personal trainers harán demostración del uso de las plataformas vibratorias y ejercicios relacionados al entrenamiento funcional. Las nutricionistas darán una charla de alimentación saludable y ofreciendo opciones para degustar entre los invitados.

5.2 Mezcla de Marketing

5.2.1 Producto

El servicio que ofrecemos fue mejorado gracias a la entrevista que realizamos al entrenador de nuestra competencia directa que nos apoyó y asesoró de manera cordial con sugerencias y recomendaciones de cómo mejorar nuestra idea de negocio; experto que conoce y trabaja día a día con el producto estrella, en este caso son las plataformas vibratorias.

El objetivo principal del proyecto se enfoca más que todo al servicio personalizado con profesionales que estarán asesorando de inicio a fin brindando recomendaciones en todo momento para tener una buena postura al momento de realizar la actividad sobre ello.

Brindaremos los siguientes servicios:

- Plataformas vibratorias: es una máquina vibratoria sónica el cual transmite ondas sanas por todo el cuerpo motivando contracciones musculares entre 30 y 50 veces por segundo, tonifica el cuerpo, fortalece músculos y sólo es de uso mínimo de 3 veces por semana con duración de 30 minutos como máximo obteniendo resultados óptimos a partir del mes y medio siguiente acompañado de buena alimentación.
- Entrenamiento funcional: Es multifacética, es decir, aplica una diversidad de ejercicios en se enfoca en un propósito concreto, reducción de grasa corporal, mejora de nivel cardiaco, rehabilitación, entre otros, una de sus principales características es la de integrar todos los aspectos del movimiento humano.
- Asesorías nutricionales: se contará con profesionales en Nutrición que se encargaran de elaborar el plan nutricional de cada usuario, así como, seguimiento y/o control semanal en coordinación con el personal trainer.

- Personal Trainer, dirigirá y supervisará cada ejercicio del usuario, asegurándose que se cumpla en las condiciones correctas a fin de evitar cualquier tipo de lesión.

5.2.2 Precio

Actualmente nuestros competidores ofrecen membresías desde 3 hasta 15 meses, las de mayor duración genera un costo mensual menor, sin embargo, dichas membresías no incluyen el costo de un personal trainer y sesiones con el Nutricionista, el cual implica realizar pago adicional de manera opcional, líneas abajo, un cuadro comparativo del costo mensual de adquirir una membresía a 12 meses y el servicio de 12 sesiones con un personal trainer.

Tabla 45

Precio de la competencia al consumidor

Gimnasios	Membresia 12 MESES	servicios adicionales Personal trainer (12 sesiones)	Nutricionista (1 sesión, duración 20 minutos)	Total
Sport Life	S/. 1,999.00	S/. 960.00	S/. 50.00	S/. 3,009.00
Bodytech	S/. 2,413.00	S/. 840.00	S/. 50.00	S/. 3,303.00
Gold Gym	S/. 1,059.00	S/. 700.00	S/. 50.00	S/. 1,809.00

Fuente: elaboración propia en base a las páginas web de las empresas

Tabla 46

Precio por sesión

Gimnasios	Precio por Sesión	Personal Trainer	Nutricionista	Total
Sport Life	S/.5.55	S/.26.67	S/. 50.00	S/. 82.22
Bodytech	S/.6.70	S/.23.33	S/. 50.00	S/. 80.04
Gold Gym	S/.2.94	S/.19.44	S/. 50.00	S/. 72.39

Fuente: elaboración propia en base a las páginas web de las empresas

Tabla 47

Precio equivalencia con el proyecto

Gimnasios	30 sesiones	12 sesiones	08 sesiones
Sport Life	S/.2,466.58	S/.986.63	S/. 657.76
Bodytech	S/.2,401.08	S/.960.43	S/. 640.29
Gold Gym	S/.2,171.58	S/.868.63	S/. 579.09

Fuente: elaboración propia en base a las páginas web de las empresas

Tabla 48

Precio por producto en el proyecto

EXPRESS GYM	30 sesiones	12 sesiones	08 sesiones
Valor de paquete	590	280	180

Fuente: elaboración propia en base a las páginas web de las empresas

5.3 Plaza

Actualmente, en el sector fitness se emplean los siguientes canales de comercialización:

1. Redes sociales
2. Web Site
3. Referidos
4. Venta o servicio directo
5. Publicidad impresa (revistas)

Nuestro servicio será por canal directo y se brindará a través de un local comercial de 350m² en el distrito de Miraflores. Dicho local se encuentra en la avenida Benavides, con zonificación comercio zonal, cercano a negocios de distintos rubros, tales como calzado, textil, acabados del hogar, spa, bancos, oficinas, entre otros.

El costo de alquiler del local será de S/. 11,585.00 nuevos soles y con un gasto pre operativo de S/. 84,636.76 nuevos soles.

5.3.1 Promoción

Para poder comunicar nuestro servicio es necesario establecer canales que puedan hacer contacto con nuestro mercado objetivo. Para poder lograrlo hemos definido los siguientes canales de comunicación:

Redes sociales: A través de las redes sociales como Facebook, Instagram, Twitter, y WhatsApp publicaremos información para nuestro mercado objetivo, tales como el concepto de las plataformas vibratorias y el entrenamiento funcional, su historia y evolución, beneficios, técnicas, testimonios de usuarios, tips nutricionales, mensajes motivacionales, convocatoria para concursos y promociones. Para ello, contrataremos de manera tercerizada a un community manager, quien elaborará un plan de social media y lo implementará para nuestro servicio, el costo mensual por su servicio será de S/.450.00 soles.



Figura 12: Página en Facebook

Email de contacto: expressgymp Peru@gmail.com

Página Web: Se creará una página web, con información, donde se consolidará información detallada de nuestro servicio, es decir, concepto, beneficios, el horario de atención, ubicación, infraestructura de nuestro local y videos testimoniales de nuestros clientes y datos para contactarnos. Para implementar dicha web, se contratará el servicio de alquiler de hosting, pago anual del dominio, así como un diseñador web, cuyo costo será por implementarlo de S/.1,200.00 soles y un costo anual por renovación de hosting y dominio de S/.300.00.

Reparto de publicidad impresa: Se contratará 2 anfitrionas que utilizaran ropa deportiva y repartirá volantes (trípticos) con información resumida de nuestro servicio y datos de contacto. Dicha difusión será en los exteriores de supermercado Wong de Benavides y la Aurora en dos turnos, diurno de 10:00 a 12:00 del mediodía y nocturno de 20:00 a 22:00, dicha promoción se realizará cada 6 meses.

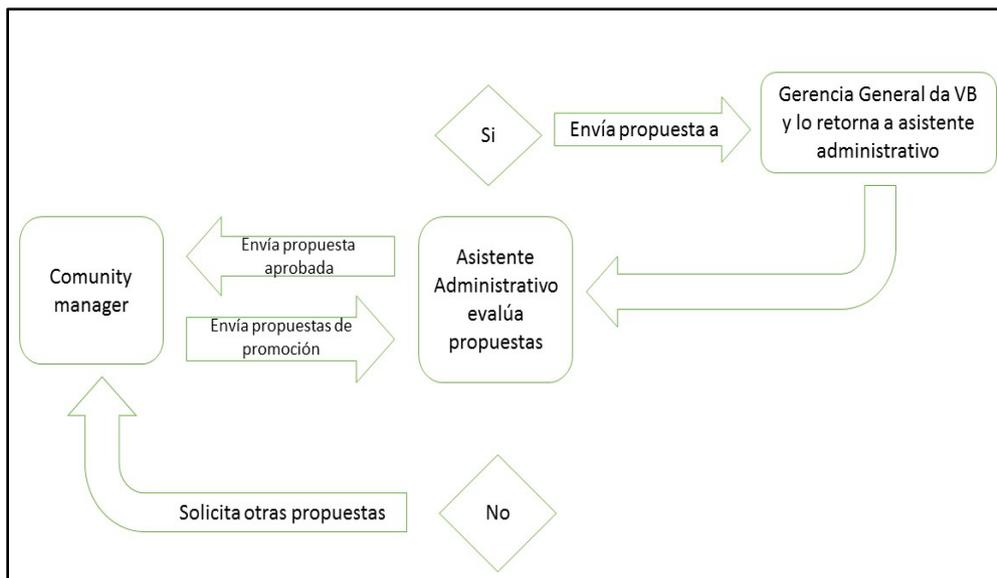


Figura 13: Flujo grama del proceso de comercial

Fuente: elaboración propia en base a la cotización de precios de la empresa servidora

AÑO 3														
CONCEPTO	IGV	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
community manager	no	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.5,400.00
lanzamiento (activacion en medios y bloguera)	no	S/.10,500.00												S/.10,500.00
Merchandising	si	S/.4,026.00						S/.4,026.00						S/.8,052.00
Pagina web	si	S/.1,016.00												S/.1,016.00
Sub total		S/.15,992.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.4,476.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.24,968.00
IGV		907.56	0	0	0	0	0	724.68	0	0	0	0	0	S/.1,632.24
Total		S/.16,899.56	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.5,200.68	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.26,600.24

Fuente: elaboración propia en base a la cotización de precios de la empresa servidora

AÑO 4														
CONCEPTO	IGV	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
community manager	no	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.5,400.00
lanzamiento (activacion en medios y bloguera)	no	S/.10,500.00												S/.10,500.00
Merchandising	si	S/.4,026.00						S/.4,026.00						S/.8,052.00
Pagina web	si	S/.1,016.00												S/.1,016.00
Sub total		S/.15,992.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.4,476.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.24,968.00
IGV		907.56	0	0	0	0	0	724.68	0	0	0	0	0	S/.1,632.24
Total		S/.16,899.56	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.5,200.68	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.26,600.24

Fuente: elaboración propia en base a la cotización de precios de la empresa servidora

AÑO 5														
CONCEPTO	IGV	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
community manager	no	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.5,400.00
lanzamiento (activacion en medios y bloguera)	no	S/.10,500.00												S/.10,500.00
Merchandising	si	S/.4,026.00						S/.4,026.00						S/.8,052.00
Pagina web	si	S/.1,016.00												S/.1,016.00
Sub total		S/.15,992.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.4,476.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.24,968.00
IGV		907.56	0	0	0	0	0	724.68	0	0	0	0	0	S/.1,632.24
Total		S/.16,899.56	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.5,200.68	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.26,600.24

Fuente: elaboración propia en base a la cotización de precios de la empresa servidora

CAPÍTULO VI

ESTUDIO TÉCNICO

6.1 Tamaño del Proyecto

6.1.1 Capacidad instalada de maquinarias y equipos

La capacidad instalada del proyecto dependerá de las maquinas vibratorias para la cual se consideró la pregunta N°17, la cual nos indica que el 50% de la demanda tiene mayor concurrencia en los gimnasios es el horario de 6pm – 10pm.

Tabla 50

Resultados de la pregunta N° 17

Turno	Cantidad	%
Mañana 6am-12pm	3	38%
Tarde 12pm-6pm	1	13%
Noche 6pm-10pm	4	50%
Total	8	100%

Fuente: elaboración propia en base a resultados de la pregunta 17 de la encuesta

Para hallar el número total de máquinas a requerir para nuestro proyecto, calcularemos la capacidad normal por el porcentaje de mayor concurrencia y se dividirá entre los 345 días del año entre las 8 sesiones en el horario de 6m - 10pm. Dándonos como resultado que el número de máquinas a necesitar son 11 máquinas.

Tabla 51

Capacidad normal en sesiones

Capacidad normal en sesiones	2018	2019	2020	2021	2022
Paquete de 30 sesiones	10495	13989	14567	15168	15795
Paquetes de 12 sesiones	25189	33573	34960	36404	37909
Paquetes de 8 sesiones	2799	3730	3884	4045	4212
Sesiones totales anuales	38483	51293	53411	55618	57916
N° sesiones Noche 50%	19242	25646	26706	27809	28958
N° sesiones (345 días /8 sesiones)	56	74	77	81	84
N° de Maquina a necesitar	7.0	9.3	9.7	10.1	10.5

Fuente: elaboración propia en base a la capacidad instalada

6.1.2 Tamaño normal y tamaño máximo

Para hallar el tamaño normal y tamaño máximo se consideró la pregunta N°17, el cual indica el porcentaje con mayor correnca por los usuarios en el día. Dándonos a conocer que el horario de la mañana será considerado como Tamaño Normal y el horario de la noche como el Tamaño máximo.

Tabla 52

Tamaño normal y tamaño máximo

Capacidad normal en sesiones	2018	2019	2020	2021	2022
Paquete de 30 sesiones	10495	13989	14567	15168	15795
Paquetes de 12 sesiones	25189	33573	34960	36404	37909
Paquetes de 8 sesiones	2799	3730	3884	4045	4212
Sesiones totales anuales	38483	51293	53411	55618	57916
Mañana 6am-12pm 37.5%	14431	19235	20029	20857	21718
Tarde 12pm-6pm 12.5%	4810	6412	6676	6952	7239
Noche 6pm-10pm 50.0%	19242	25646	26706	27809	28958
Tamaño normal	14431	19235	20029	20857	21718
Tamaño máximo	19242	25646	26706	27809	28958

Fuente: elaboración propia en base a la capacidad instalada

6.1.3 Porcentaje de utilización de la capacidad instalada

Para hallar la capacidad instalada se realizó el cálculo de las sesiones anualmente, tomando en cuenta el total de sesiones diarias multiplicado por el número de días que se atenderá (345 días del año) por el Número de máquinas que se necesita para cubrir nuestra demanda.

Tabla 53

Capacidad instalada en sesiones anuales

Capacidad Instalada	2018	2019	2020	2021	2022
Total Sesiones Diarias	32	32	32	32	32
Sesiones anuales	11040	11040	11040	11040	11040
Número de maquinas	11	11	11	11	11
Capacidad instalada en sesiones anuales	121440	121440	121440	121440	121440

Fuente: elaboración propia en base a la capacidad instalada

Una vez obtenida nuestra capacidad instalada en sesiones anuales, realizaremos el cálculo de nuestro porcentaje de utilización de la capacidad instalada.

Tabla 54

Porcentaje de la capacidad utilizada

Capacidad utilizada	2018	2019	2020	2021	2022
Capacidad normal en sesiones totales anuales	38483	51293	53411	55618	57916
Capacidad instalada en sesiones anuales	121440	121440	121440	121440	121440
Capacidad utilizada	31.69%	42.24%	43.98%	45.80%	47.69%

Fuente: elaboración propia en base a la capacidad instalada

$\% \text{ de la Capacidad Utilizada} = \text{Total de sesiones anuales} / \text{Capacidad utilizada}$

6.2 Procesos

6.2.1 Diagrama de flujo de procesos de Producción

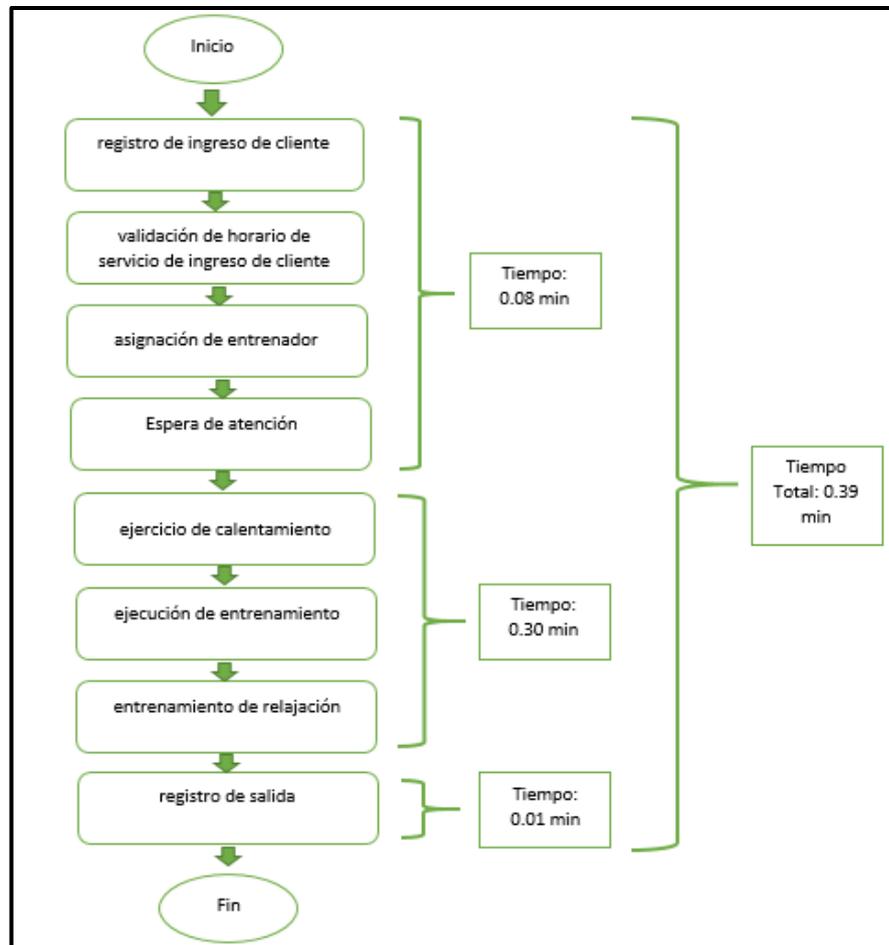


Figura 14: Diagrama de flujo de procesos de Producción

6.3 Tecnología para el proceso

6.3.1 Maquinarias y equipos

Marca de la Plataforma vibratoria: TURBOSONIC

La plataforma vibratoria que se ha elegido es de la Marca TurboSonic, debido a que utiliza altavoces de circuito magnético que provocan vibraciones verticales y puras o sónicas, naturales y beneficiosas para la salud.

Posee una pantalla táctil con un menú de configuración para las vibraciones, frecuencias, velocidad, medidor de intensidad y medidor de tiempo.

Cuenta con agarraderas hechas de acero inoxidable con curvatura ondeada, tiene un frontis de color negro perlado con la marca impresa hecha de material plástico, el motor de 500 W se encuentra en la parte baja de la maquina la cual está cubierta por un plástico de mayor grosor para que sirva de protección.

Tabla 55

Maquinaria de operación turbosonic

MAQUINARIAS DE OPERACIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	COSTO TOTAL
MAQUINA VIBRATORIA	11	S/. 16,550.00	S/.182,050.00	S/. 32,769.00	S/.214,819.00

Fuente: elaboración propia en base a página web de Turbosonic



Figura 15: Características técnicas

6.1.1. Herramientas

Tabla 56

Herramientas

Equipos de operación		CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	COSTO TOTAL	Frecuencia de compra	Dic-17	2018	2019	2020	2021	2022
Aire acondicionado electrolux 9000 BTU/h	Saga Falabella	2	1199	S/. 2,398.00	S/. 431.64	S/. 2,829.64	2 años	S/. 2,398.00		S/. 2,398.00		S/. 2,398.00	
Ventilador	Saga Falabella	2	129.9	S/. 259.80	S/. 46.76	S/. 306.56	anual	S/. 259.80					
Sistema de cámaras de seguridad pack 3	Deltron	1	2010	S/. 2,010.00	S/. 361.80	S/. 2,371.80	3 años	S/. 2,010.00	S/.	-	S/. 2,010.00		
Equipo central alarma contra incendios pa	Best Security	1	662	S/. 662.00	S/. 119.16	S/. 781.16	anual	S/. 662.00					
Equipo de sonido + parlantes	Saga Falabella	2	369	S/. 738.00	S/. 132.84	S/. 870.84	anual	S/. 738.00					
extractor de aire	Sodimac	3	120	S/. 360.00	S/. 64.80	S/. 424.80	anual	S/. 360.00					
balanza	Sodimac	1	45	S/. 45.00	S/. 8.10	S/. 53.10	anual	S/. 45.00					
medidor indice de grasa corporal	Sodimac	1	79	S/. 79.00	S/. 14.22	S/. 93.22	cada 2 años	S/. 79.00	S/.	-	S/. 79.00		S/. 79.00
pesas 5kg	Movement	10	89	S/. 890.00	S/. 160.20	S/. 1,050.20	anual	S/. 890.00					
pesas 10 kg	Movement	10	95	S/. 950.00	S/. 171.00	S/. 1,121.00	anual	S/. 950.00					
pelotas para gym	Movement	10	38	S/. 380.00	S/. 68.40	S/. 448.40	anual	S/. 380.00					
colchonetas	Multitop	13	30	S/. 390.00	S/. 70.20	S/. 460.20	anual	S/. 390.00					
casilleros lockers metálicos x 4	Sodimac	8	84.5	S/. 676.00	S/. 121.68	S/. 797.68	anual	S/. 676.00					
cafetera electrica	Sodimac	1	180	S/. 180.00	S/. 32.40	S/. 212.40	anual	S/. 180.00					
frigorifer	Saga Falabella	1	690	S/. 690.00	S/. 124.20	S/. 814.20	anual	S/. 690.00					
griferia	vainsa	5	65	S/. 325.00	S/. 58.50	S/. 383.50	anual	S/. 325.00					
microondas Oster	Saga Falabella	1	185	S/. 185.00	S/. 33.30	S/. 218.30	anual	S/. 185.00					
escritorio mica con silla pack	Sodimac	2	480	S/. 960.00	S/. 172.80	S/. 1,132.80	anual	S/. 960.00					
cocina electrica	Sodimac	1	700	S/. 700.00	S/. 126.00	S/. 826.00	anual	S/. 700.00					
sillas para sala de espera	Sodimac	4	50	S/. 200.00	S/. 36.00	S/. 236.00	anual	S/. 200.00					
espejo para baño discapacitado 50x40	Sodimac	1	60	S/. 60.00	S/. 10.80	S/. 70.80	anual	S/. 60.00					
focos led pack 3	promart	9	19.9	S/. 179.10	S/. 32.24	S/. 211.34	anual	S/. 179.10					
dispensador de papel toalla	Sodimac	4	115	S/. 460.00	S/. 82.80	S/. 542.80	anual	S/. 460.00					
reloj	Sodimac	2	24	S/. 48.00	S/. 8.64	S/. 56.64	anual	S/. 48.00					
dispensador gel desinfectante	promart	2	85	S/. 170.00	S/. 30.60	S/. 200.60	anual	S/. 170.00					
microfono portatil	compu palace	2	30	S/. 60.00	S/. 10.80	S/. 70.80	anual	S/. 60.00					
espejos sala plancha 3mts x 214 mts	corporacion d	8	125	S/. 1,000.00	S/. 180.00	S/. 1,180.00	anual	S/. 1,000.00					
terma tipo ovni	promart	14	19.9	S/. 278.60	S/. 50.15	S/. 328.75	cada 3 años	S/. 278.60				S/. 278.60	
mostrador para recepcion	promart	1	500	S/. 500.00	S/. 90.00	S/. 590.00	Cada 3 años	S/. 500.00			S/. 500.00		
banca larga	Sodimac	1	189	S/. 189.00	S/. 34.02	S/. 223.02	Cada 3 años	S/. 189.00			S/. 189.00		
Extintores		3	254.2372881	S/. 762.71	S/. 137.29	S/. 900.00	-	S/. 762.71					
				S/. 16,022.50	S/. 2,760.03	S/. 18,093.53	Valor de compra	S/. 16,785.21	S/. 10,567.90	S/. 13,044.90	S/. 13,545.50	S/. 13,044.90	S/. 10,567.90
							lgv	S/. 3,021.34	S/. 1,902.22	S/. 2,348.08	S/. 2,438.19	S/. 2,348.08	S/. 1,902.22
							Monto de compra	S/. 19,806.55	S/. 12,470.12	S/. 15,392.98	S/. 15,983.69	S/. 15,392.98	S/. 12,470.12

útiles y utensilios de operación		CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	COSTO TOTAL	encia de co	Dic-17	2018	2019	2020	2021	2022	
set de cubiertos x 6 pack	Saga Falabella	2	S/. 75.00	S/. 150.00	S/. 27.00	S/. 177.00	Semestral	S/. 150.00	S/. 300.00					
botiquin	promart	1	S/. 55.00	S/. 55.00	S/. 9.90	S/. 64.90	Semestral	S/. 55.00	S/. 110.00					
ambientador	Sodimac	1	S/. 14.70	S/. 14.70	S/. 2.65	S/. 17.35	quincenal	S/. 29.40	S/. 352.80					
							Valor de compra	S/. 234.40	S/. 762.80					
							lgv	S/. 42.19	S/. 137.30					
							Monto de compra	S/. 276.59	S/. 900.10					

		tener en cuenta recompras y depreciacion							Dic-17
equipos de oficina		CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	COSTO TOTAL	encia de co	Dic-17	
televisor 20" LG	Saga Falabella	1	S/. 389.00	S/. 389.00	S/. 70.02	S/. 459.02	cada 3 años	S/. 389.00	
Computadora	Deltron	2	S/. 2,100.00	S/. 4,200.00	S/. 756.00	S/. 4,956.00	cada 3 años	S/. 4,200.00	
Laptop Toshiba	Saga Falabella	2	S/. 1,300.00	S/. 2,600.00	S/. 468.00	S/. 3,068.00	cada 3 años	S/. 2,600.00	
Impresora Epson Multifuncional	Deltron	2	S/. 500.00	S/. 1,000.00	S/. 180.00	S/. 1,180.00	cada 3 años	S/. 1,000.00	
juego de mesa x 4sillas	maestro	1	S/. 140.00	S/. 140.00	S/. 25.20	S/. 165.20	cada 3 años	S/. 140.00	
POS Visa y Mastercard	POS	1	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 18.00	S/. 118.00	cada 3 años	S/. 100.00	
							Valor de compra	S/. 8,429.00	
							lgv	S/. 1,517.22	
							Monto de compra	S/. 9,946.22	

Fuente: elaboración propia en base a la precios de Sodimac y Ripley



Utiles de oficina		CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	COSTO TOTAL	encia de co	Dic-17	2018	2019	2020	2021	2022
Hojas Bond	xerox	1	S/. 9.90	S/. 9.90	S/. 1.78	S/. 11.68	trimestral	S/. 9.90	S/. 39.60				
Archivador de palanca	Tai Loy	1	S/. 5.30	S/. 5.30	S/. 0.95	S/. 6.25	trimestral	S/. 5.30	S/. 21.20				
Caja de boligrafo x 6 unidades	Tai Loy	1	S/. 8.00	S/. 8.00	S/. 1.44	S/. 9.44	trimestral	S/. 8.00	S/. 32.00				
resaltador amarillo	Tai Loy	2	S/. 3.00	S/. 6.00	S/. 1.08	S/. 7.08	trimestral	S/. 6.00	S/. 24.00				
Grapas x 5000	Tai Loy	1	S/. 8.00	S/. 8.00	S/. 1.44	S/. 9.44	trimestral	S/. 8.00	S/. 32.00				
Corrector	Tai Loy	2	S/. 2.20	S/. 4.40	S/. 0.79	S/. 5.19	trimestral	S/. 4.40	S/. 17.60				
Engrapador Artesco	Tai Loy	2	S/. 15.00	S/. 30.00	S/. 5.40	S/. 35.40	trimestral	S/. 30.00	S/. 120.00				
saca grapas	Tai Loy	2	S/. 1.75	S/. 3.50	S/. 0.63	S/. 4.13	trimestral	S/. 3.50	S/. 14.00				
Borrador	Tai Loy	2	S/. 0.50	S/. 1.00	S/. 0.18	S/. 1.18	trimestral	S/. 1.00	S/. 4.00				
Post it x caja	Tai Loy	1	S/. 12.00	S/. 12.00	S/. 2.16	S/. 14.16	trimestral	S/. 12.00	S/. 48.00				
Tinta Impresora	Tai Loy	1	S/. 50.00	S/. 50.00	S/. 9.00	S/. 59.00	trimestral	S/. 50.00	S/. 200.00				
cuaderno de notas	Tai Loy	2	S/. 13.00	S/. 26.00	S/. 4.68	S/. 30.68	trimestral	S/. 26.00	S/. 104.00				
folder y sobres manilas A4 x50 paquete	Tai Loy	1	S/. 9.00	S/. 9.00	S/. 1.62	S/. 10.62	trimestral	S/. 9.00	S/. 36.00				
calculadora	Tai Loy	2	S/. 8.00	S/. 16.00	S/. 2.88	S/. 18.88	trimestral	S/. 16.00	S/. 64.00				
				S/. 189.10	S/. 34.04	S/. 223.14	Valor de compra	S/. 189.10	S/. 756.40				
							Igv	S/. 34.04	S/. 136.15				
							Monto de compra	S/. 223.14	S/. 892.55				

Fuente: elaboración propia en base a precios de Tai Loy

Utiles de limpieza		CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	COSTO TOTAL	lencia de co	Dic-17	2018	2019	2020	2021	2022
Detergente 15 kg	Makro	1	S/. 57.90	S/. 57.90	S/. 10.42	S/. 68.32	mensual	S/. 57.90	S/. 694.80				
Papel Higienico plancha de 24 escoba	Makro	1	S/. 7.50	S/. 7.50	S/. 1.35	S/. 8.85	quincenal	S/. 34.00	S/. 408.00				
recogedor	Makro	1	S/. 7.50	S/. 7.50	S/. 1.35	S/. 8.85	semestral	S/. 7.50	S/. 15.00				
Trapeador	Makro	1	S/. 10.00	S/. 10.00	S/. 1.80	S/. 11.80	semestral	S/. 7.50	S/. 15.00				
limpia vidrios	Makro	1	S/. 11.70	S/. 11.70	S/. 2.11	S/. 13.81	semestral	S/. 10.00	S/. 20.00				
trapos de limpieza	Makro	3	S/. 4.00	S/. 12.00	S/. 2.16	S/. 14.16	quincenal	S/. 23.40	S/. 280.80				
bolsas de basura pack x10	Makro	2	S/. 3.00	S/. 6.00	S/. 1.08	S/. 7.08	mensual	S/. 12.00	S/. 144.00				
balde de limpieza	Sodimac	1	S/. 7.00	S/. 7.00	S/. 1.26	S/. 8.26	mensual	S/. 6.00	S/. 72.00				
desatorador	Sodimac	2	S/. 8.00	S/. 16.00	S/. 2.88	S/. 18.88	trimestral	S/. 7.00	S/. 28.00				
guantes de limpieza	Sodimac	2	S/. 6.70	S/. 13.40	S/. 2.41	S/. 15.81	semestral	S/. 16.00	S/. 32.00				
acido muriatico	Sodimac	2	S/. 6.70	S/. 13.40	S/. 2.41	S/. 15.81	quincenal	S/. 26.80	S/. 321.60				
jabon liquido	Makro	1	S/. 9.00	S/. 9.00	S/. 1.62	S/. 10.62	mensual	S/. 9.00	S/. 108.00				
jabonera	Makro	6	S/. 13.00	S/. 78.00	S/. 14.04	S/. 92.04	mensual	S/. 78.00	S/. 936.00				
esponja de inodoro	Sodimac	6	S/. 6.00	S/. 36.00	S/. 6.48	S/. 42.48	mensual	S/. 36.00	S/. 432.00				
	Sodimac	3	S/. 9.90	S/. 29.70	S/. 5.35	S/. 35.05	mensual	S/. 29.70	S/. 356.40				
				S/. 318.70	S/. 57.37	S/. 376.07	Valor de compra	S/. 360.80	S/. 3,863.60				
							Igv	S/. 64.94	S/. 695.45				
							Monto de compra	S/. 425.74	S/. 4,559.05				

Fuente: elaboración propia en base a la precios de Sodimac

6.4 Terrenos e inmuebles

6.4.1 Descripción del centro de operaciones

Nuestro local contará con 2 pisos; en el primer nivel se contará con una persona a cargo de la recepción la cual se encargará de tomar los datos de nuestros clientes potenciales y a la vez brindando información de nuestros precios y paquetes en promoción, contará con un amplio mostrador donde tendrá una computadora, impresora, ventilador y artículos de oficina para poder trabajar a gusto.

En el mismo ambiente habrá una pequeña sala de espera en el cual habrá sillas cómodas mientras esperan para los informes, una pequeña mesa de centro donde podrán encontrar catálogos, revistas sobre la buena alimentación y nutrición.

Contaremos con un baño con ducha y lavadero el cual estará implementado para las personas con discapacidad.

Frente a ello tendremos la sala principal con las 13 máquinas de 90x67cm cada una y el espacio será considerable para que cada persona pueda transitar por el lugar junto a los trainers, es decir 1.11mt²

El local tendrá otra puerta de ingreso el cual será de uso único y exclusivo del personal y proveedores. Este ingreso nos lleva directamente al lado del back office donde tendremos un pequeño ambiente de cocina, allí podrán hacer uso del microondas, frigo bar, tv, casilleros para que el personal pueda guardar sus pertenencias y una mesa con sillas para el almuerzo. Adicional a ello, cerca al ambiente del comedor, habrá un pequeño baño con ducha para el personal y lockers para que puedan guardar sus pertenencias.

Tendremos un concesionario para que pueda encargarse de todo el tema de la cafetería, esta persona estará ubicada en la parte posterior del local exactamente donde está el patio al aire libre, ellos se encargaran de ambientar esa parte para poder atender a nuestros clientes en el caso requieran de alguna bebida o comida.

Tenemos una escalera cerca a la entrada el cual nos lleva al segundo nivel, donde estará la oficina personal administrativa, junto a ello la nutricionista tendrá su oficina para poder atender a todos nuestros clientes y pueda darle una atención personalizada de acuerdo a lo que requiera

.

En el mismo ambiente tendremos una amplia sala de entrenamiento funcional el cual estará implementado con diversas pesas de 5kg y 10kg, pelotas de gimnasia, colchonetas, radio con parlantes, espejos alrededor y aire acondicionado.

Saliendo de este ambiente contaremos con unas bancas largas para que puedan descansar por momentos nuestros clientes a la hora que terminen de realizar algún ejercicio.

Contaremos con 2 amplios baños con duchas tanto para damas como para caballeros los cuales cada ambiente tendrá 6 duchas, 6 lavaderos con sus respectivos espejos y 5 inodoros.

Por último, los lockers están ubicados allí mismo cerca a los servicios higiénicos para que nuestros clientes puedan guardar sus pertenencias con total seguridad.

6.4.2 Plano con Proyecto: Distribución de las máquinas y equipos primero y segundo nivel

Segundo Piso

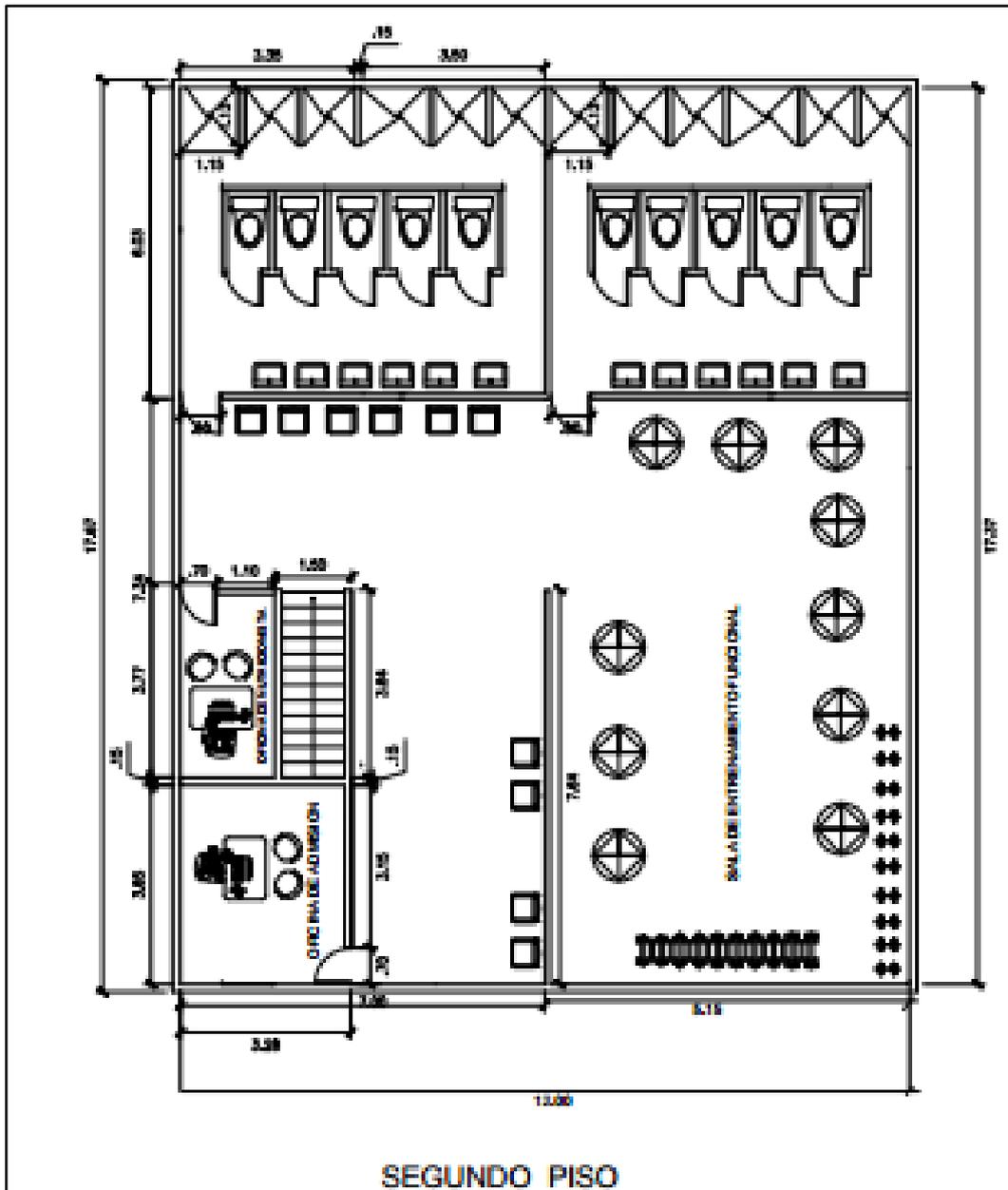


Figura 16: Plano con Proyecto: Distribución de las máquinas y equipos primero y segundo nivel.

Primer Piso

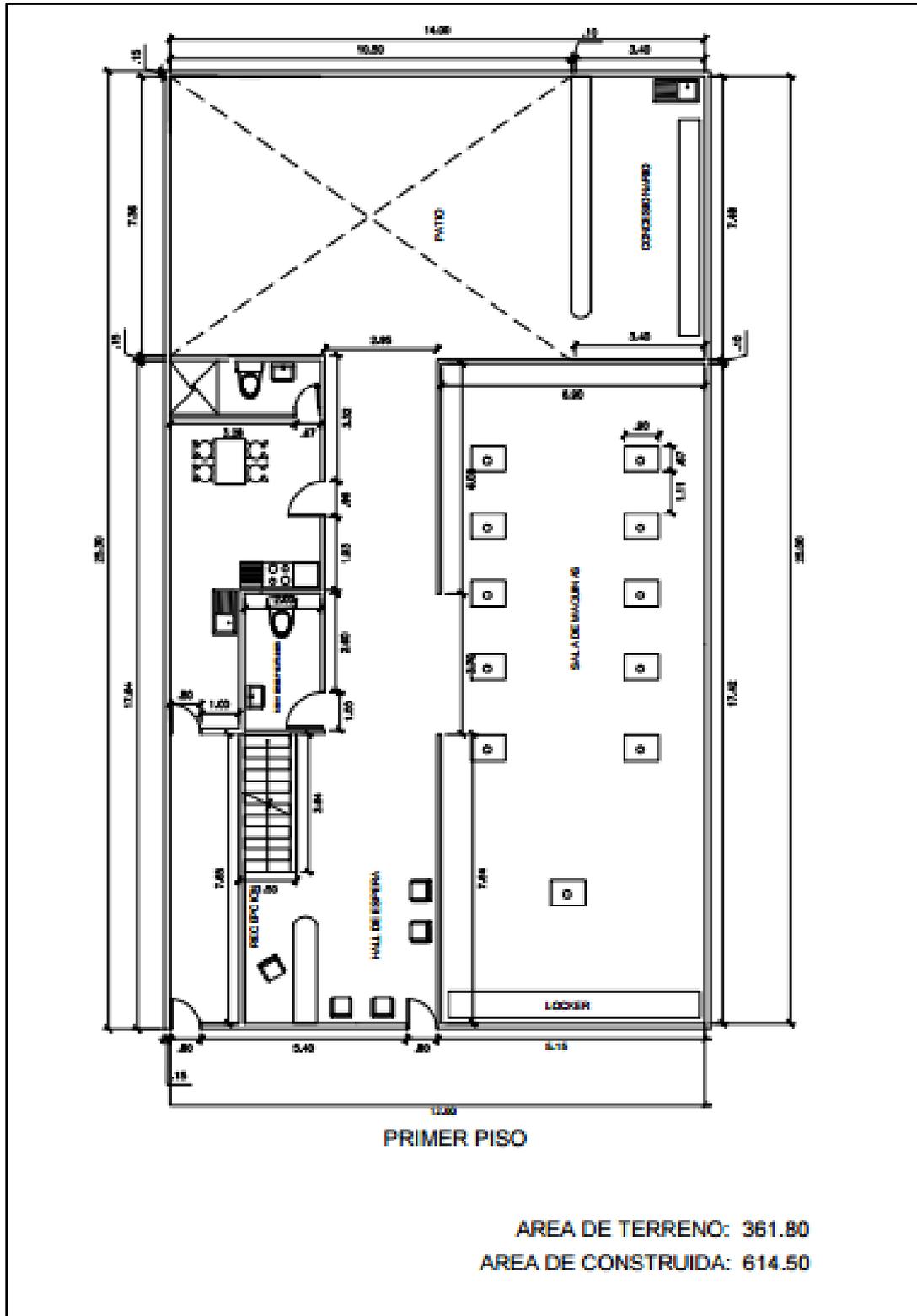




Figura 17: Plano de ruta de evacuación y señalización

6.5 Localización: Macro localización y Micro localización

Localización

Es fundamental y determinante para el funcionamiento y operación del proyecto de forma idónea, debido a su factor económico es necesaria la ubicación para la obtención de óptimos resultados, no obstante, también recae sobre factores ligados a impuestos, sociales.

Se debe verificar las condiciones de localización para la obtención de los permisos necesarios a fin de someterse a las normas y ordenanzas vigentes en la zona.

Para una mejor evaluación del proyecto, hemos definido 2 etapas, la macro localización y la micro localización. La primera determina el emplazamiento definitivo de la propuesta partiendo por la región determinada y la segunda, considera factores y criterios más detallados sobre el distrito elegido.

Macro Localización

Hemos determinado realizar las operaciones en el distrito de Miraflores, el cual conforma parte de la ciudad de Lima. Miraflores tiene mayor densidad poblacional. El distrito cuenta con una población de 81 932 habitantes, así mismo el distrito ocupa el segundo lugar en el índice desarrollo humano, considerada como la ciudad turística por excelencia por ser el centro de atracción para muchos turistas entre otros. Entre los factores determinantes para la elección del distrito se estima su cercanía establecimientos conocidos como Wong.



- País: Perú
- Provincia: Lima
- Departamento: Lima
- Capital: Lima
- Distrito: Miraflores
- Población Miraflores al 2015: 81932 habitantes



Figura 18: Mapa Macro localización

1er nivel.



2do nivel



Figura 19: Establecimiento local por dentro

Tabla 57

Escala de calificación

calificación	escala	nota
1	Malo	1 a 2
2	Regular	3 a 4
3	Bueno	5 a 6
4	Muy Bueno	7 a 8
5	Excelente	9 a 10

Fuente: elaboración propia en base a la observación del lugar

Tabla 58

Factores de Macro localización

		MACRO			
		SURQUILLO		MIRAFLORES	
Factores	peso	nota	ponderado	nota	ponderado
Costo local por mt2	25%	8	2	4	1
cercanía a clientes	25%	5	1.25	9	2.25
Seguridad	20%	5	1	9	1.8
Accesibilidad	20%	7	1.4	7	1.4
Cercanía a proveedores	5%	6	0.3	7	0.35
total	95%		5.95		6.8

Fuente: elaboración propia en base al APEIM

De acuerdo con la información obtenida, en función a los dos lugares propuestos, Surquillo y Miraflores, se toma como mejor alternativa ubicar nuestro negocio en el distrito de Miraflores.

Según los resultados esto nos posiciona en un lugar estratégico para poder operar siendo el factor principal la cercanía a clientes y la seguridad que brinda seguido a ello la accesibilidad junto a proveedores. Estos dos factores son de gran importancia tanto el beneficio a nosotros como para nuestros potenciales clientes donde podrán disfrutar de la mejor experiencia en nuestro local.

Micro localización

Habiendo elegido como ubicación estratégica el distrito de Miraflores, hemos decidido evaluar las posibles alternativas de ubicación para nuestro proyecto de negocio “Express Gym” considerando las mejores alternativas como mostraremos a continuación:

Tabla 59

Factores de Micro localización

Factores	peso	BENAVIDES		REPUBLICA DE PANAMA	
		nota	ponderado	nota	ponderado
Costo local por mt2	35%	4	1.4	5	1.75
Accesibilidad	30%	7	2.1	6	1.8
dimension del local	20%	8	1.6	7	1.4
seguridad	15%	9	1.35	8	1.2
total	100%		6.45		6.15

Fuente: elaboración propia en base a la evaluación del lugar

Contamos con estos determinantes el cual son ideales para poder observar a grandes rasgos si hay algún inconveniente o no al momento de elegir la ubicación.

Factores	BENAVIDES	REPUBLICA DE PANAMA
dimension mt2	614.5	450
Precio x mts2	5.695687551	6.222222222
Precio Total	3500	2800
Moneda	dolares	dolares
Accesibilidad	viable	congestionado
cercania clientes	edificios en construccion	mucho comercio
estacionamientos	si permiten estacionamiento	el espacio era muy angosto

Fuente: elaboración propia en base a la evaluación del lugar

La elección ideal para nuestro proyecto Express Gym se determinó a base de los factores anteriormente detallados y consideraremos como mejor opción la dirección en la Avenida Oscar Benavides el cual el costo del mt2 es poco elevado pero el lugar es más amplio y está bien ubicado.

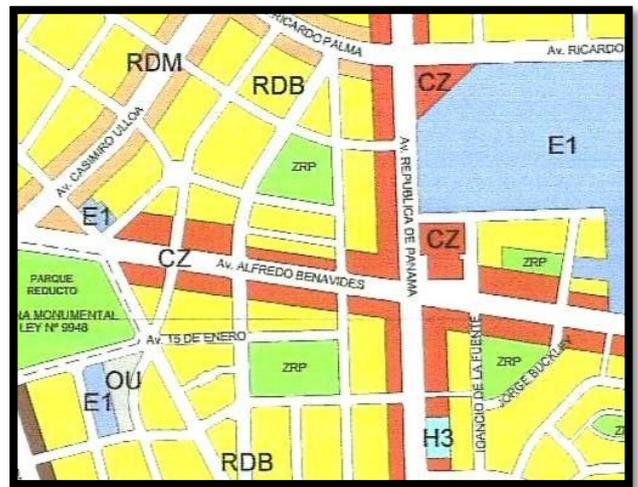
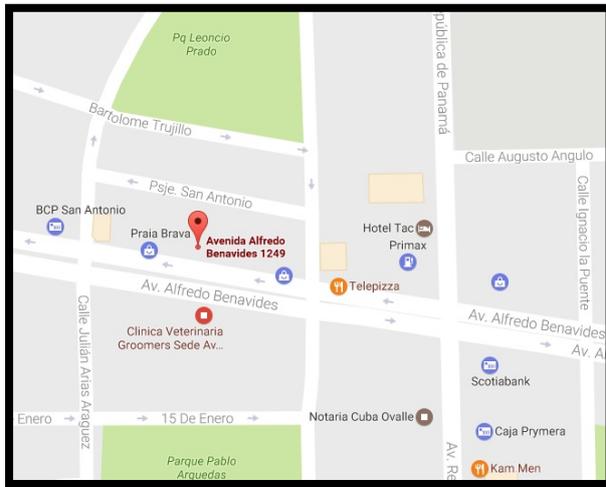
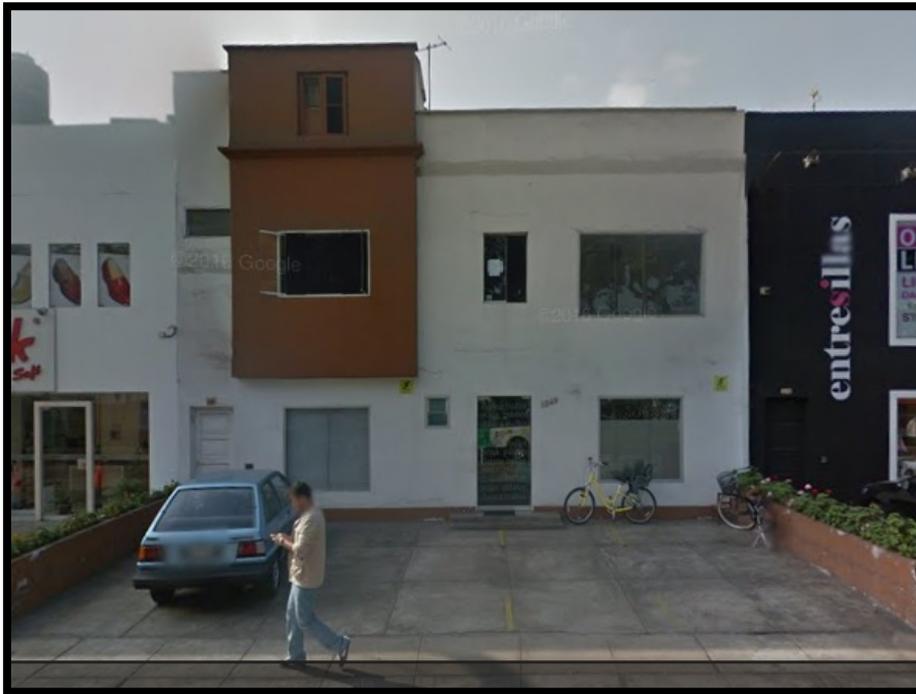


Figura 20: Zonificación y Ubicación del local

- Avenida Oscar Benavides 1249 Miraflores



- Avenida República de Panamá 5552 Surquillo



Figura 22: Imagen y dirección de los dos distritos opcionales

6.6 Diagrama de Gantt de implementación de la fase pre operativa

Tabla 60

Diagrama de Gantt de implementación de la fase pre operativa

DIAGRAMA DE GANTT																					
Meses - Semanas	Agosto				Setiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre				costos
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1 contratación de personal																					S/.16,650.00
2 registro de marca																					S/.1,105.00
2 tramites municipales																					S/.2,334.00
4 compra y entrega de maquinas																					S/.198,600.00
6 implementacion de local																					S/.14,222.89

Fuente: elaboración propia en base a las decisiones tomadas

6.7 Responsabilidad social

6.7.1 Impacto Ambiental

- Express Gym está comprometido con la preservación del medio ambiente es por esta razón que utilizaremos luces focos LED para llevar un manejo responsable al poder controlar las luces que no se utilizan a tiempo y así estaríamos utilizando de manera adecuada la energía eléctrica.
- Consumo responsable del papel higiénico y reciclando todo material de plástico para apoyo del medio ambiente

6.7.2 Con los trabajadores

Nuestros colaboradores son la base principal para poder llevar a cabo nuestra organización, la motivación es primordial y un factor de éxito para nosotros, es por esta razón que vamos a desarrollar diversas actividades mensuales creando un grato ambiente laboral donde se

sientan cómodos y puedan desarrollar todos sus conocimientos profesionales sin ningún problema

Para poder lograr que nuestros colaboradores se sientan a gusto y no haya alta rotación vamos a concentrarnos en los siguientes factores:

- El salario justo y del mercado el cual permita cubrir sus necesidades y expectativas
- La contratación del personal acorde a la ley junto a comisiones, beneficios sociales, gratificaciones, CTS, de manera puntual.
- Flexibilidad laboral el cual les permita tener equilibrio tanto en lo personal como en lo laboral
- Comunicación constante reuniéndonos cada semana como equipo para conocer el estado de cada uno y buscando mejores del día a día
- Trato igualitario para todos sin discriminaciones
- Apoyo en cuanto a horarios de trabajo
- Buen clima organizacional

6.7.3 Con la comunidad

- En compromiso con nuestra comunidad vamos a desarrollar actividades gratuitas que ayuden a mejorar el entorno, en este caso apoyaremos a mujeres que hayan sido víctimas de violencia familiar y abandonadas brindándoles apoyo con prendas de vestir, alimentos y realizando actividades de ejercicios para que puedan distraerse mejorando su imagen personal y poco a poco su autoestima
- Ofreceremos charlas gratuitas de nutrición para el cuidado físico y buenas costumbres en colegios o zonas donde más necesiten de nuestro apoyo ofreciéndoles clases de yoga o trabajo con nuestros equipos de mancuernas o con el mismo cuerpo.

CAPITULO VII

ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL

7.1 Estudio Legal

7.1.1 Forma Societaria

La razón social de la empresa será Express Gym S.A.C., la cual se encuentra regulada por la Ley General de Sociedades, Ley No. 26887.

Se decidió formar una Sociedad Anónima Cerrada (SAC) porque este tipo societario se adecúa al esquema de nuestro proyecto: i) El número de socios en una SAC no debe ser menor de dos ni mayor de veinte, ii) No hay un mínimo en el aporte de capital y puede ser parte del patrimonio personal en efectivo o bienes de los accionistas, iii) No es obligatorio establecer un directorio y iv) La SAC no necesita registrar sus acciones en el registro público de mercado de valores.

La participación societaria se estructurará de la siguiente forma:

Tabla 61

Aporte de cada socio

APORTE DE CADA SOCIO		
Accionista	Cargo	% de participación
Norca Justo	Gerente general	33.33
Diana Chulluncuy	Accionista	33.33
Gustavo Flores	Accionista	33.33

Etapas por seguir para la constitución de la empresa:

1. Tramitar el Certificado de Búsqueda Mercantil en la Oficina de Registros Públicos de Lima y Callao (SUNARP), a fin de verificar si existe o no otra empresa con la misma denominación.
2. Elaborar dos (2) juegos del Proyecto de Minuta en originales de acuerdo al modelo proporcionado y presentarla a la Oficina de Asesoramiento (MAC), adjuntando el Certificado de Búsqueda Mercantil y copia simple del DNI de los socios y/o accionistas titulares y cónyuges en el caso de ser casados.
3. Si el aporte de capital es en bienes, los cónyuges de los socios y/o accionistas deberán firmar el proyecto de Minuta.
4. Si el aporte de capital o parte del mismo es en efectivo, depositar dicho monto en el Banco de la Nación, en una cuenta transitoria, solo para efectos de constitución, previa elaboración del certificado de depósito (formato entregado por el centro de asesoramiento). Luego la Minuta será remitida al Notario público, quien será encargado de elevar la Minuta a Escritura Pública y derivarla a la Oficina de Registros Públicos, previo pago de los derechos Notariales y Regístrales correspondientes.
5. Trasladar la escritura pública, copia simple del DNI de los accionistas y recibo de luz y agua del local donde va a funcionar el negocio a la SUNAT, con el fin obtener el número de RUC de la empresa.
6. Elegir régimen tributario (Régimen Único Simplificado (RUS), Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER), o Régimen General) para el pago de impuestos. Posteriormente, se procede a la impresión de boletas y/o facturas. Express Gym S.A.C. se acogerá al Régimen general.
7. Comprar y legalizar libros contables.

Tabla 62
Valorización de constitución de la empresa

Concepto	Valor	I.G.V.	Importe
Minuta-Capital Social	254.24	0.00	254.24
Búsqueda y Reserva del Nombre	23.00	0.00	23.00
Gastos Notariales y Registrales	847.46	152.54	1,000.00
Costo de Libro Contable de 100 hojas	30.00	5.40	35.40
Inscripcion a registros publicos	492.66	0.00	492.66
Legalización de hojas-Libros Contables	114.00	9.00	123.00
Gastos de Constitución	1,761.36	166.94	1,928.30

Fuente: elaboración propia en base a la SUNARP

7.1.2 Registro de Marcas y Patentes

Etapas para el registro de marcas y patentes

Etapas N° 1: Búsqueda de Antecedentes – Evaluación de Registrabilidad

Determinar si ya existen marcas idénticas o similares, sea por sus elementos fonéticos y/o por sus elementos gráficos. Asimismo, verificar que la marca sea apta para distinguirse entre los productos o servicios en el mercado y que sea susceptible de representación gráfica.

Por todo lo indicado, se deberá cancelar el derecho de trámite en caja de Indecopi, el costo es equivalente al 13.90% de una UIT (S/. 546.75 nuevos Soles).

Etapas N°2: Expediente y Solicitud de Registro de Marca

Comprende los detalles de la marca a registrar (5 reproducciones de 5x5 cm y a colores, el en caso de que se desee proteger los colores).

Asimismo, se consigna los datos del solicitante y los poderes respectivos y se procede a la presentación del expediente ante Indecopi. El registro tiene vigencia de 10 años, renovables por períodos iguales. La duración del trámite es de 150 días, siempre que no exista oposición por parte de terceros. Siendo nuestro sistema marcario de carácter constitutivo, con la solicitud de registro o depósito en Indecopi se obtiene el derecho de prioridad, la expedición de este documento demora 24 horas.



Figura 23: Logo de la empresa Express Gym

Etapa N°3: Publicación en el Diario Oficial El Peruano

Una vez aceptada la Solicitud de Registro, por única vez (costo asumido por el solicitante), se realiza la publicación, si tal anuncio está constituido por un logotipo, envase o envoltura debe adjuntarse en un tamaño de 3x3cm. La duración de la publicación será por 03 días hábiles, luego, debe transcurrir otros 30 días hábiles para que cualquier interesado pueda formular oposición al Registro de Marca en caso encuentre vulnerado su derecho como titular de una marca preexistente.

Tabla 63

Tiempo estimado para el registro de una marca

Etapa 1: Búsqueda de Antecedentes – Evaluación de Registrabilidad	7.1.2.1.1.1 05 días Hábiles
Etapa 2: Expediente y Solicitud de Registro Marca	7.1.2.1.1.2 05 días Hábiles

Etapa 3: Publicación en el Diario Oficial El Peruano	7.1.2.1.1.3 05 días Hábiles
Resolución y Certificado de Registro de Marca (Plazo legal)	7.1.2.1.1.4 150 días hábiles

Fuente: elaboración propia en base a la página web de INDECOPI

Tabla 64

Valorización de registro de marca en INDECOPI

COSTOS	TIPO DE MARCA		
	7.1.2.1.1.5 Texto (S/)	7.1.2.1.1.6 Logotipo (S/)	7.1.2.1.1.7 Logotipo con Texto (S/)
7.1.2.1.1.8 Etapa 1			
7.1.2.1.1.9 Búsqueda de Antecedentes – Evaluación de Registrabilidad	7.1.2.1.1.10 31.00	7.1.2.1.1.11 39.00	7.1.2.1.1.12 70.00
7.1.2.1.1.13 Etapa 2			
7.1.2.1.1.14 Expediente y Solicitud de Registro de Marca	7.1.2.1.1.15 535.00	7.1.2.1.1.16 535.00	7.1.2.1.1.17 535.00
7.1.2.1.1.18 Etapa 3			
7.1.2.1.1.19 Publicación en el Diario Oficial El Peruano	7.1.2.1.1.20 300.00	7.1.2.1.1.21 500.00	7.1.2.1.1.22 500.00
Total Tasas	866.00	1074.00	1105.00

DECOPI			
--------	--	--	--

Fuente: elaboración propia en base a la página web de INDECOPI

7.1.3 Licencias y Autorizaciones

Licencia y funcionamiento

De acuerdo con la normatividad vigente y el decreto supremo 058-2014, nos corresponde una Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil de Detalle por tener un área superior a 500 mts² y por tener más de 10 máquinas.

La inspección de detalle es una inspección el cual se evalúa todos los riesgos existentes en el local a fin de prevenir futuros accidentes y siniestros en el cual se evaluarán diferentes campos por ejemplo en la arquitectura, ingeniería civil, seguridad y la parte eléctrica.

Presentar la siguiente documentación para el trámite de ITSE a detalle:

- Llenar el formulario de solicitud de ITSCD
- Ficha RUC vigente
- Planos de distribución y arquitectura
- Plano de Ubicación
- Plan de seguridad y plano de señalización y evacuación
- Constancia de mantenimiento y operatividad de luces de emergencia
- Certificado de protocolo pozo a tierra
- Constancia de mantenimiento y operatividad de detectores de humo
- Constancia de aplicación de líquido retardante al fuego.
- Otras observaciones por parte del inspector

REQUISITOS PARA OBTENER EL CERTIFICADO DE DEFENSA CIVIL:

Condiciones para baño de discapacitados:

- Barandas alrededor del inodoro en forma de L

- Percha para colgar muletas debe tener como mínimo 10cm de largo
- La chapa de la puerta del baño debe ser de palanca
- La puerta debe tener como mínimo 1 metro de ancho

Contar con detectores de humo con panel descentralizado(unificado) normado de acuerdo con el reglamento de inspecciones técnicas promulgado por la CENEPRED (Centro de Estimación, Prevención y Reducción de Riesgos y Desastres)

- En nuestro caso vamos a necesitar 3 extintores
- En cuanto a las escaleras deben de estar pintadas los contrapasos de color amarillo en el inicio y en el fin
- Todos los pasos deben tener cinta anti deslizantes y barandas a ambos lados.
- Una vez que se obtenga el certificado de ITSE (Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones) recién se procede a gestionar la licencia de funcionamiento y posteriormente el letrero.

Para poder obtener la licencia de Funcionamiento es necesario seguir los siguientes pasos.

1. Ir a la Municipalidad, sacar ticket para el área de licencia de funcionamiento y comercialización
2. Indicar que se desea la licencia de funcionamiento para la dirección de Av. Benavides 1249 Miraflores
3. El área realiza la verificación el cual se denomina compatibilidad de uso, consiste en determinar si la zonificación procede para el giro del negocio que deseo implementar
4. Una vez conforme con la zonificación, nos otorgan el formulario único de licencia de funcionamiento, allí se consigna todos los datos de la empresa, datos del propietario del local, razón social de la empresa con RUC, cantidad de estacionamientos y una declaración jurada del mismo formulario
5. Realizar el pago correspondiente a S/. 234.40
6. Esperar a la ley de acuerdo a la ley de procesos administrativos de 7 a 15 días hábiles para la entrega de la licencia de funcionamiento.

Tabla 65

Tabla de valorización de Licencias y autorizaciones

Concepto	Valor	I.G.V.	Importe
Licencia de funcionamiento MYPES	234.40		234.40
Registro de Marca	605.00		605.00
Derecho de Trámite - Anuncio Simple	500.00		500.00
Inspección de Defensa Civil	157.80	0.00	157.80
Elaboración de plano de distribución	200.00	36.00	236.00
Elaboración de plan de seguridad	300.00	54.00	354.00
Elaboración de plan de señalización y eva	200.00	36.00	236.00
Constancia de mantenimiento y operativida	300.00	54.00	354.00
Constancia de mantenimiento y operativida	120.00	21.60	141.60
Constancia de aplicación de líquido retarda	180.00	32.40	212.40
Constancia de mantenimiento y operativida	120.00	21.60	141.60
Certificado de extintores	100.00	18.00	118.00
Protocolo de pozo a tierra	150.00	27.00	177.00
Certificado de Capacitación	100.00	18.00	118.00
Licencias y Autorizaciones	3,267.20	318.60	3,585.80

Fuente: elaboración propia en base a la página web de INDECOPI y Defensa Civil

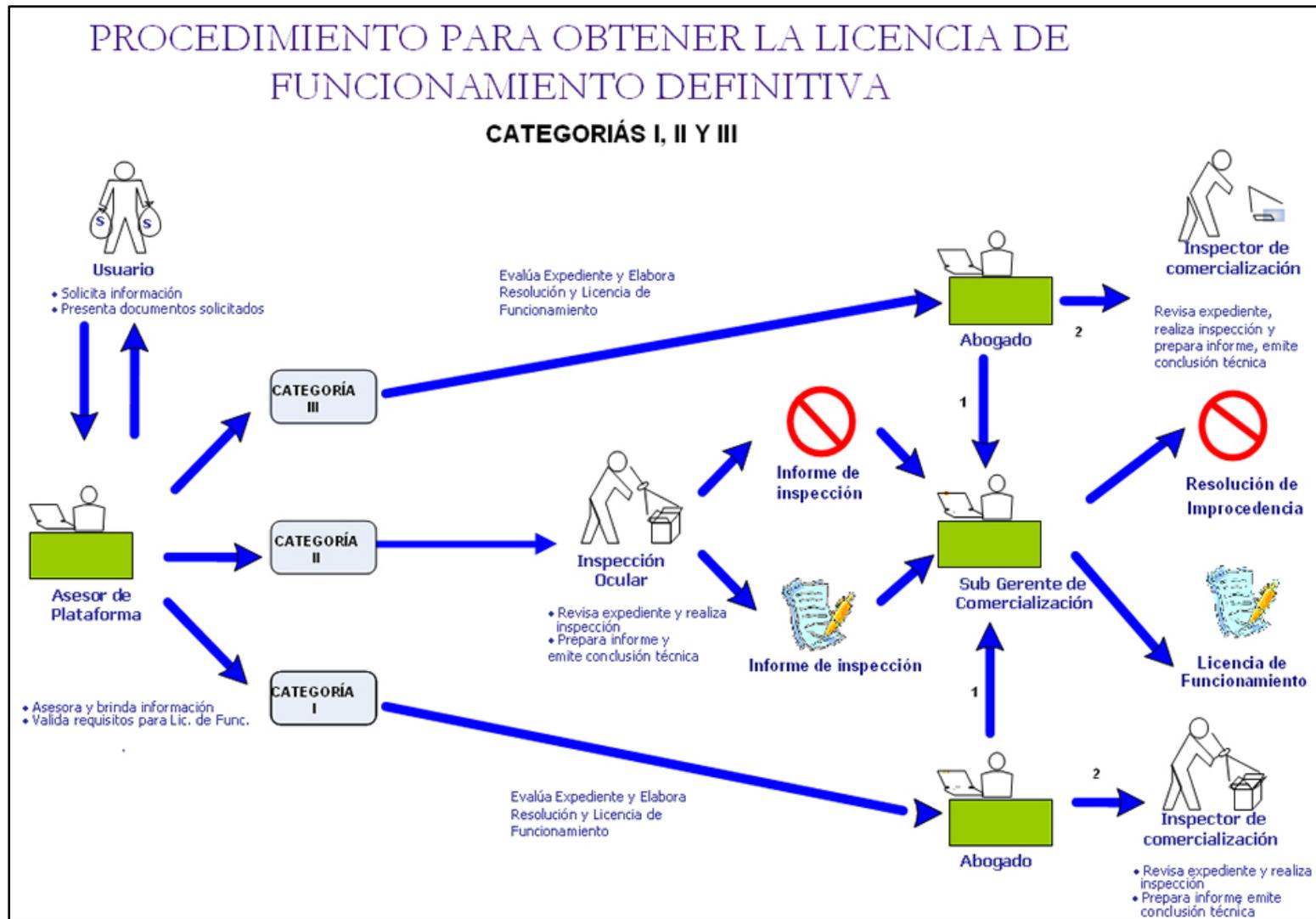


Figura 24: Procedimiento para obtener Licencia de Funcionamiento

7.1.4 Legislación Laboral

EXPRESS GYM S.A.C. se encuentra dentro de la denominación de Pequeña Empresa, porque sus ingresos anuales no excederán las 1,700 UIT y el rango de empleados estará dentro de 1 a 100 trabajadores.

Para inscribirse en el REMYPE se debe presentar lo siguiente:

1. Solicitud del Registro, según formato de REMYPE
2. Número del RUC

Dentro de las principales características que establece este régimen tenemos:

- Contrato laboral hasta por 5 años y estará sujeto a 3 meses de prueba pudiendo el empleador rescindir el contrato durante estos meses (D.S N 003-97-TR). El contrato será renovado si la empresa lo desea o, en caso contrario, se podrá prescindir de los servicios si es que el trabajador no cumple con los requerimientos exigidos por la empresa en cuanto al desempeño.
- 24 Horas continuas de descanso físico
- Quince (15) días de vacaciones por cada año o su parte proporcional.
- Gratificaciones equivalentes a medio sueldo en Julio y diciembre.
- Aporte del 9% a ESSALUD por parte de EXPRESS GYM S.A.C.
- Pago de CTS (medio sueldo).
- El pago de utilidades a los trabajadores se dará siempre y cuando la empresa cuente con más de 20 trabajadores, de ser así, se remunerará en un plazo de 30 días después de haber realizado la declaración jurada de la renta anual de la empresa. El monto a repartir entre los trabajadores será equivalente al 10% de las utilidades de la empresa y se dividirá así:
(i) El 50% entre la cantidad total de trabajadores en planilla y (ii) El 50% restante será pagado en proporción al sueldo que perciban y las horas trabajadas por cada uno de los trabajadores en planilla.

7.1.5 Legislación tributaria

El régimen al que se acogerá EXPRESS GYM S.A.C. es el Régimen general de Impuesto a la Renta, en dicho régimen se genera renta de tercera categoría; que grava las rentas derivadas de actividades comerciales, industriales, servicios o negocios; se encuentra obligado a llevar una gestión de Contabilidad Completa:

- Libro del Inventario y Balances, Libro del Diario, Libro Mayor
- Registros de compra
- Registros de Venta

Tabla 66

Valorización de la Tabla de Impuestos

ACTIVIDADES	DETALLE
Impuesto General a la Renta	28%
Impuesto General a la Ventas	18%
Impuesto General a las Transacciones financieras	0.005%

Fuente: elaboración propia en base a la página web de la SUNAT

7.2 Estudio Organizacional

7.2.1 Organigrama Funcional



Figura 25: Organigrama Funcional

7.2.2 Puesto de Trabajo: Tareas, funciones y responsabilidades

Tabla 67

Perfil del Gerente General

GERENTE GENERAL			
Descripción y Perfil del Puesto			
Nombre del puesto		Administrador General y Coordinador de la empresa	
Competencias			
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Educación	Universitaria Completa	Bachiller - Diplomado	Administración de empresas
Experiencia	3 años a más en el rubro a dirigiendo y a cargo de empresas.		
Otros	Alta experiencia en empresas de gimnasia		

Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> -Toma de decisiones resolución de problemas. - Trabajo en equipo - Responsabilidad y cuidado en todos los recursos - Vocación de servicio - Poder de negociación - manejo de office avanzado-Ingles Intermedio
Descripción del puesto	<ul style="list-style-type: none"> - Visita a clientes potenciales para promocionar el gimnasio y conseguir oportunidades de captación de clientes - Dar visto bueno a gastos o compras relevantes, planilla del personal, definición de sueldo al personal - Asegurar que el negocio este siempre en vanguardia y que mantenga la calidad de atención. - Velar por el cumplimiento de todos los requisitos legales que puedan afectar a negocios y operaciones - Brindar y negociar apoyo o sustento económico frente a un proyecto de mejora de negocio
Condiciones del Puesto	
Tipo de contrato	- Contrato por planilla de manera temporal por inicio de operaciones
Remuneración	S/. 6000.00
Jornada Laboral	10:00 a 19:00
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> -Toma de decisiones resolución de problemas. - Trabajo en equipo - Responsabilidad y cuidado en todos los recursos
Beneficios Sociales	Si

Fuente: elaboración propia en base al organigrama

Tabla 68

Perfil del Administrador

ADMINISTRADOR			
Descripción y Perfil del Puesto			
Nombre del puesto		Administrador de Empresas	
Competencias			
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Educación	Universitaria Completa	Bachiller	Administración de empresas
Experiencia	2 años a más en el entorno administrativo.		
Otros	Alta experiencia en empresas de gimnasia		
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> -Toma de decisiones resolución de problemas. - Trabajo en equipo - Responsabilidad con todo el personal - Vocación de servicio - Poder de negociación 		
Descripción del puesto	<ul style="list-style-type: none"> - Gestión de indicadores que permitan cumplir con los objetivos de ventas y costos - Cumplir con la ejecución de check list de control de operaciones - Comunicación constante con el equipo, toma de decisiones - Velar por la imagen y seguridad del local - Otras funciones que lo asigne el jefe 		
Condiciones del Puesto			
Tipo de contrato	- Contrato por planilla de manera temporal por inicio de operaciones		
Remuneración	S/. 3000.00		
Jornada Laboral	10:00 a 19:00		

Habilidades	-Toma de decisiones resolución de problemas. - Trabajo en equipo - Responsabilidad y cuidado en todos los recursos
Beneficios	si

Fuente: elaboración propia en base al organigrama

Tabla 69

Perfil del Asistente Administrativo

ASISTENTE ADMINISTRATIVO			
Descripción y Perfil del Puesto			
Nombre del puesto		Personal Trainer Fitness	
Competencias			
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Educación	Universidad en curso	-	Asistente Adm
Experiencia	1 año a más en el entorno administrativo.		
Otros	experiencia en empresas de gimnasia		
Habilidades	-Toma de decisiones resolución de problemas. - Trabajo en equipo - conocimiento de office intermedio		

	- Vocación de servicio
Descripción del puesto	<ul style="list-style-type: none"> - Apoyo en todos los temas de la recepción y entrega de folletería - Encargada del almacén - Ejecutar actividades de la recepción brindando información general de nuestro servicio - Comunicación constante con el equipo, toma de decisiones - Velar por la imagen y seguridad del local - Otras funciones que lo asigne el jefe
Condiciones del Puesto	
Tipo de contrato	- Contrato por planilla de manera temporal por inicio de operaciones
Remuneración	S/. 2000.00
Jornada Laboral	10:00 a 19:00
Beneficios	si

Fuente: elaboración propia en base al organigrama

Tabla 70

Perfil del Personal Trainer

PERSONAL TRAINER			
Descripción y Perfil del Puesto			
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Educación	Universitaria	Bachiller	Entrenador

	Completa		personal de la salud
Experiencia	2 años mínimo en entrenamiento		
Otros	Alta experiencia en empresas de gimnasia		
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> -Entrenamiento Físico - Dirige, coordina 		
Descripción del puesto	<ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de programas de entrenamiento físico - Brindar servicio de calidad para retener al cliente en nuestro establecimiento - Conocimientos básicos en el ámbito deportivo 		
Condiciones del Puesto			
Tipo de contrato	- Contrato por planilla de manera temporal por inicio de operaciones		
Remuneración	S/. 2000.00		
Jornada Laboral	06:00 a 15:00 13:00 a 22:00		
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> -Toma de decisiones resolución de problemas. - Trabajo en equipo - Responsabilidad y cuidado en todos los recursos de máquinas y materiales deportivos en general. 		

Fuente: elaboración propia en base al organigrama

Tabla 71

Perfil del Nutricionista

NUTRICIONISTA
Descripción y Perfil del Puesto

Nombre del puesto		Nutricionista en Gym	
Competencias			
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Educación	Universitaria Completa	Bachiller	Nutricionista
Experiencia	2 años a más en el entorno administrativo.		
Otros	Alta experiencia en temas nutricionales necesarios para la salud		
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> -Toma de decisiones resolución de problemas. - Conocimientos básicos de temas de alimentación 		
Descripción del puesto	<ul style="list-style-type: none"> - Promocionar y fomentar la buena alimentación desempeñando - Conocimiento en propiedades y características de los alimentos e interacción en el hombre en salud y enfermedad - Evalúa y diagnostica el estado nutricional para realizar intervenciones dietéticas saludables 		
Condiciones del Puesto			
Tipo de contrato	- Contrato por planilla de manera temporal por inicio de operaciones		
Remuneración	S/. 1700.00		
Jornada Laboral	06:00 a 15:00 13:00 a 22:00		
Beneficios	si		

Fuente: elaboración propia en base al organigrama

Tabla 72

Perfil del Personal de Limpieza

PERSONAL DE LIMPIEZA			
Descripción y Perfil del Puesto			
Nombre del puesto		Personal de Limpieza	
Competencias			
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Educación	Ninguno	-	-
Experiencia	No requiere experiencia mínima		
Habilidades	-Ágil al realizar su trabajo - Atenta y con buena predisposición para trabajar		
Descripción del puesto	- Mantener el orden y limpieza en el espacio de trabajo - Supervisar luces y ventiladores se encuentren en buen uso - Mantener la higiene y limpieza del local, así como las máquinas después de cada uso realizar el chequeo y estado en buenas condiciones		
Condiciones del Puesto			
Tipo de contrato	- Contrato por planilla de manera temporal por inicio de operaciones		
Remuneración	S/. 1000.00		
Jornada Laboral	06:00 a 15:00 13:00 a 22:00		
Beneficios	si		

Fuente: elaboración propia en base al organigrama

Descripción de servicio tercerizado

Servicio de Contabilidad; Se contratará los servicios de un contador particular, el cual nos brindará las siguientes asesorías en cuanto a temas contables y financieros:

- Asesoramiento en el sistema contable más conveniente para nuestra empresa
- Verificación de la exactitud de las operaciones registradas en libros y registros públicos.
- Determinar los resultados de operación mensuales.
- Elaborar, analizar e interpretar los estados financieros.
- Realización de cálculo de los impuestos a cargo de la empresa.
- Elaboración de la nómina.
- Presentación de declaraciones mensuales y anuales.
- Elaboración de presupuestos.
- Ejecución de Tabla de amortización de intereses
- Elaboración de Estados financieros proyectados

Servicio de Community Manager; se contratará los servicios de un Community Manager, el cual nos brindará los siguientes servicios:

- Elaborar estrategias de Marketing On line (Redes Sociales)
- Administración de Redes Sociales: Facebook, twitter e Instagram.
- Redacción de contenidos con capacidad creativa para la comunicación en redes
- Generar reportes estadísticos (Métricas) sobre la evaluación diaria de los canales sociales de la marca.

7.2.3 Aspectos laborales:

Forma de contratación, régimen laboral, remuneración, horario de trabajo, beneficios sociales

a) Forma de contratación

Todos los trabajadores de Express Gym estarán contratados en planilla directa de la empresa, excepto el contador y el community manager, los cuáles serán contratados a través de un contrato de locación de servicios. La empresa contará con personal que cumpla el perfil adecuado para el

desempeño correcto dentro de la empresa, por esta razón, se realizará previamente procesos de reclutamiento, selección y entrevistas de trabajo especializadas que demuestren que las personas se ajustan al perfil y a la necesidad de la empresa.

Tabla 73

Trabajadores contratados a través de planilla

Trabajadores contratados a través de planilla directa de la empresa:

PUESTO DE TRABAJO	TIPO DE CONTRATO
Gerente General	Contrato temporal por inicio de nueva actividad
Administrador	Contrato temporal por inicio de nueva actividad
Asistente administrativo	Contrato temporal por inicio de nueva actividad
Personal Trainer	Contrato temporal por inicio de nueva actividad

Fuente: elaboración propia en base al organigrama

Tabla 74

Trabajadores contratados a través de servicios tercerizados

Trabajadores contratados a través de servicios tercerizados:

PUESTO DE TRABAJO	TIPO DE CONTRATO
Nutricionista	Contrato por locación de servicios
Contador	Contrato por locación de servicios
Community manager	Contrato por locación de servicios

Fuente: elaboración propia en base al organigrama

b) Régimen Laboral de Puestos de Trabajo

Estará bajo el Régimen de Promoción y Formalización de la Pequeña Empresa, y aplicará a todos nuestros colaboradores que presten servicios en nuestra organización. Bajo esta premisa estaremos brindando a cada uno de ellos los siguientes beneficios que les corresponden por ley:

Derechos Laborales

- i. Remuneración Mínima Vital
- ii. Jornada máxima de trabajo es de 8 horas o de 48 horas a la semana como máximo.
- iii. Derecho como mínimo a 24 de horas consecutivas de descanso cada semana, otorgado preferentemente el día Domingo.

Beneficios Laborales

- i. Descanso vacacional de 15 días calendario por cada año completo de servicio.
- ii. Compensación por tiempo de servicios (CTS), que será equivalente a ½ sueldo por cada año de trabajo.
- iii. Dos gratificaciones, uno por Fiestas Patrias y otra por Navidad, en razón a media remuneración por cada oportunidad, siempre y cuando laboren el semestre completo, caso contrario será proporcional.

- iv. ESSALUD 9% de la Remuneración – lo aporta en su integridad el empleador.
- v. Caso de un trabajador sea despedido sin causa legal, tiene derecho a percibir como indemnización el equivalente a 20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento veinte (120) remuneraciones diarias.

c) Remuneración

Tabla 75

Remuneración de cada área

Area	Tipo de contrato	Puesto	# trabajado res año 1	# trabajado res año 2	# trabajado res año 3	# trabajado res año 4	# trabajado res año 5	Remuneración mensual
Ventas	Boleta por honorarios	Community Manager	1	1	1	1	1	S/. 450
Administrativa	Boleta por honorarios	Contador	1	1	1	1	1	S/. 500
Administrativa	planilla	Gerente General	1	1	1	1	1	S/. 6,000
Administrativa	planilla	Administrador	1	1	1	1	1	S/. 3,000
Administrativa	planilla	Asistente administrativo	1	1	1	1	1	S/. 2,000
Ventas	planilla	Vendedora tienda	1	1	1	1	1	S/. 1,000
Operaciones	planilla	Nutricionista	2	2	2	2	2	S/. 1,700
Operaciones	planilla	Supervisor de Operaciones	1	1	1	1	1	S/. 2,500
Operaciones	planilla	Trainer	5	7	7	8	8	S/. 2,000
Operaciones	planilla	Personal del Limpieza	2	2	2	2	2	S/. 1,000
TOTAL			16	18	18	19	19	S/. 20,150.00



Fuente: elaboración propia en base al organigrama

Tabla 76

Ventas y Administración

Concepto		2018	2019	2020	2021	2022
Vendedora Tienda	1,000.00					
Básicos		12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
Gratificación		999.96	999.96	999.96	999.96	999.96
Sub Total		12,999.96	12,999.96	12,999.96	12,999.96	12,999.96
CTS		541.68	541.68	541.68	541.68	541.68
ESSALUD		1,170.00	1,170.00	1,170.00	1,170.00	1,170.00
Total Gasto		14,711.64	14,711.64	14,711.64	14,711.64	14,711.64
Pago Gratificación		1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Pago CTS		451.40	541.68	541.68	541.68	541.68
Total Pago		14,621.40	14,711.68	14,711.68	14,711.68	14,711.68

Concepto		2018	2019	2020	2021	2022
Gerente General	6,000.00					
administrador	3,000.00					
asistente dministrativo	2,000.00					
Básicos		132,000.00	132,000.00	132,000.00	132,000.00	132,000.00
Gratificación		11,000.04	11,000.04	11,000.04	11,000.04	11,000.04
Sub Total		143,000.04	143,000.04	143,000.04	143,000.04	143,000.04
CTS		5,958.36	5,958.36	5,958.36	5,958.36	5,958.36
ESSALUD		11,880.00	11,880.00	11,880.00	11,880.00	11,880.00
Total Gasto		160,838.40	160,838.40	160,838.40	160,838.40	160,838.40
Pago Gratificación		11,000.00	11,000.00	11,000.00	11,000.00	11,000.00
Pago CTS		4,965.30	4,965.30	5,958.36	5,958.36	5,958.36

Fuente: elaboración propia en base a la remuneración

Tabla 77

Operaciones

Concepto		2018	2019	2020	2021	2022
Supervisor Operación	2,500.00					
Trainer	2,000.00					
personal de limpieza	1,000.00					
Nutricionista	1,700.00					
Básicos		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gratificación		17,900.04	17,900.04	17,900.04	17,900.04	17,900.04
Sub Total		232,700.04	232,700.04	232,700.04	232,700.04	232,700.04
CTS		9,695.88	9,695.88	9,695.88	9,695.88	9,696
SCTR		675.00	675.00	675.00	675.00	675.00
ESSALUD		19,332.00	19,332.00	19,332.00	19,332.00	19,332.00
Total Gasto		262,402.92	262,402.92	262,402.92	262,402.92	262,402.92
Pago Gratificación		17,900.00	17,900.00	17,900.00	17,900.00	17,900.00
Pago CTS		8,079.90	9,695.88	9,695.88	9,695.88	9,695.88
Total Pago		260,111.90	261,727.88	261,727.88	261,727.88	261,727.88

Fuente: elaboración propia en base a la remuneración

Tabla 78

Tercerizados

Concepto		2018	2019	2020	2021	2022
Community Manager	450.00					
Básicos		5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00
Total Gasto		5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00
Total Pago		5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00

Fuente: elaboración propia en base a la remuneración

Concepto		2018	2019	2020	2021	2022
Contador	500.00					
Básicos		6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Total Gasto		6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Total Pago		6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00

Fuente: elaboración propia en base a la remuneración

d) Horarios de Trabajo

Tabla 79

Horario de Trabajo

SEDE	HORARIO DE ATENCIÓN
Local Miraflores	Lunes a Domingo: Mañana 06:00am. – 10:00pm

Puesto	Horario
Gerente General	10:00 am - 07:00 pm
Administrador	10:00 am - 07:00 pm
Asistente administrativo	09:00 am - 06:00 pm
Vendedora de Tienda	10:00 am - 07:00 pm
Nutrionista	06:00 am - 03:00 pm
	01:00 pm - 10:00 pm
Supervisor de Operaciones	12:00 pm - 09:00 pm
TRAINER	06:00 am - 03:00 pm
	01:00 pm - 10:00 pm
Personal de limpieza	06:00 am - 03:00 pm
	01:00 pm - 10:00 pm

Fuente: elaboración propia en base al organigrama

e) Beneficios Sociales

Nuestra legislación prevé para los trabajadores seis beneficios económicos de origen legal que se abonan durante la relación laboral, de las cuales se señalan y teniendo en cuenta que estos beneficios serán distribuidos de acuerdo los plazos indicados en la norma del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo

Asignación Laboral

La asignación laboral será abonada a los trabajadores de acuerdo a las fechas establecidas en el contrato cada mes durante el periodo de permanencia en la empresa.

Existen 2 periodos semestrales (Noviembre a Abril y Mayo a Octubre) debiendo depositarse dentro de los primeros 15 días de los meses de Mayo y Noviembre de cada año.

Vacaciones y Descansos Remunerados

El trabajador tiene derecho a 30 días calendario de descanso vacacional por cada año completo de servicios.

El año de labor exigido se computará desde la fecha en que el trabajador ingresó al servicio del empleador o desde la fecha que el empleador determine, si compensa la fracción de servicios correspondiente

Los descansos remunerados serán previa sustentación del descanso mediante descanso médico.

Las gratificaciones serán abonadas a los trabajadores durante los meses de Julio y Diciembre de cada año

Participación en las utilidades

Plazo límite para presentar declaración jurada 08 de Abril, el pago deberá ser abonado 30 días después de la presentación de la declaración Jurada

Seguro de Vida Ley

El seguro será otorgado voluntariamente por el empleador cuando el trabajador ya tiene tres meses de trabajo y obligatoriamente cuando éste haya laborado cuatro años para los mismos empleadores (continuos o intermitentes). Esta obligación se encuentra regulada por el Decreto Legislativo N° 688 “Ley de Consolidación de Beneficios Sociales” (modificado por Ley N° 29549) y por el D.S. N° 003-2011-TR.

CAPITULO VIII

ESTUDIO DE INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

8.1 Inversiones

8.1.1 Inversión en Activo Fijo

Tabla 80

Inversión en Activo Fijo

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Valor Total	I.G.V.	Total Precio
Operaciones			186,458.00	33,562.44	220,020.44
MAQUINA VIBRATORIA	11	16,550.00	182,050.00	32,769.00	214,819.00
Aire acondicionado electrolux 9000 BTU/h Blanco	2	1199	2,398.00	431.64	2,829.64
Sistema de cámaras de seguridad pack 3	1	2010	2,010.00	361.80	2,371.80
Administración			5,500.00	990.00	6,490.00
Computadora	2	2100	4,200.00	756.00	4,956.00
Laptop Toshiba	1	1300	1,300.00	234.00	1,534.00
Ventas			1,300.00	234.00	1,534.00
Laptop Toshiba	1	1,300.00	1,300.00	234.00	1,534.00
TOTAL ACTIVO FIJO			193,258.00	34,786.44	228,044.44

Fuente: elaboración propia en base a Ripley

8.1.2 Inversión Activo Intangible

Tabla 81

Inversión Activo Intangible

Concepto	Valor	I.G.V.	Importe
Gastos de Constitución	1,761.36	166.94	1,928.30
Minuta-Capital Social	254.24	0.00	254.24
Búsqueda y Reserva del Nombre	23.00	0.00	23.00
Gastos Notariales y Registrales	847.46	152.54	1,000.00
Costo de Libro Contable de 100 hojas	30.00	5.40	35.40
Inscripcion a registros publicos	492.66	0.00	492.66
Legalización de hojas-Libros Contables	114.00	9.00	123.00
Licencias y Autorizaciones	3,267.20	318.60	3,585.80
Licencia de funcionamiento MYPES	234.40		234.40
Registro de Marca	605.00		605.00
Derecho de Trámite - Anuncio Simple	500.00		500.00
Inspección de Defensa Civil	157.80	0.00	157.80
Elaboración de plano de distribución	200.00	36.00	236.00
Elaboración de plan de seguridad	300.00	54.00	354.00
Elaboración de plan de señalización y evacuación	200.00	36.00	236.00
Constancia de mantenimiento y operatividad de equipo de aire acondicionado	300.00	54.00	354.00
Constancia de mantenimiento y operatividad de luces de emergencia	120.00	21.60	141.60
Constancia de aplicación de líquido retardante al fuego	180.00	32.40	212.40
Constancia de mantenimiento y operatividad de Equipos de alarma contra incendios	120.00	21.60	141.60
Certificado de extintores	100.00	18.00	118.00
Protocolo de pozo a tierra	150.00	27.00	177.00
Certificado de Capacitación	100.00	18.00	118.00
Software	1,193.22	214.78	1,408.00
Diseño pagina Web	1,016.00	182.88	1,198.88
Licencia Windows	109.32	19.68	129.00
Antivirus	67.80	12.20	80.00
TOTAL GASTOS INTANGIBLES	6,221.78	700.32	6,922.11

Fuente: elaboración propia en base a página web de la Municipalidad de Surquillo

8.1.3 Inversión en Capital de Trabajo

Tabla 82

Inversión en Capital de Trabajo

Concepto	Cant.	Costo Unitario	Valor Total	I.G.V.	Importe Total
Activo Fijo No Depreciable			14,006.21	2,521.12	16,527.33
Activo fijo no depreciable operaciones			12,377.21	2,227.90	14,605.11
Ventilador	2	130	259.80	46.76	306.56
Equipo central alarma contra incendios pack de 9 detectores de humo, 1 detector temperatura, 2 estaciones manuales	1	662	662.00	119.16	781.16
Equipo de sonido + parlantes	2	369	738.00	132.84	870.84
extractor de aire	3	120	360.00	64.80	424.80
balanza	1	45	45.00	8.10	53.10
medidor indice de grasa corporal	1	79	79.00	14.22	93.22
pesas 5kg	10	89	890.00	160.20	1,050.20
pesas 10 kg	10	95	950.00	171.00	1,121.00
pelotas para gym	10	38	380.00	68.40	448.40
colchonetas	13	30	390.00	70.20	460.20
casilleros lockers metálicos x 4	8	84.5	676.00	121.68	797.68
cafetera electrica	1	180	180.00	32.40	212.40
frigobar	1	690	690.00	124.20	814.20
griferia	5	65	325.00	58.50	383.50
microondas Oster	1	185	185.00	33.30	218.30
escritorio mica con silla pack	2	480	960.00	172.80	1,132.80
cocina electrica	1	700	700.00	126.00	826.00
sillas para sala de espera	4	50	200.00	36.00	236.00
espejo para baño discapacitado 50x40	1	60	60.00	10.80	70.80
focos led pack 3	9	19.9	179.10	32.24	211.34
dispensador de papel toalla	4	115	460.00	82.80	542.80
reloj	2	24	48.00	8.64	56.64
dispensador gel desinfectante	2	85	170.00	30.60	200.60
microfono portatil	2	30	60.00	10.80	70.80
espejos sala plancha 3mts x.214 mts	8	125	1,000.00	180.00	1,180.00
terma tipo ovni	14	19.9	278.60	50.15	328.75
mostrador para recepcion	1	500	500.00	90.00	590.00
banca larga	1	189	189	34	223
Extintores	3	254	763	137	900
Activo fijo no depreciable oficina			1,629.00	293.22	1,922.22
televisor 20" LG	1	389	389.00	70.02	459.02
Impresora Epson Multifuncional	2	500	1,000.00	180.00	1,180.00
juego de mesa x 4sillas	1	140	140.00	25.20	165.20
POS Visa y Mastercard	1	100	100.00	18.00	118.00

Fuente: elaboración propia en base a Sodimac

Tabla 83

Utensilios, Enseres y Equipos

Utensilios, Enseres y Equipos			727.50	130.95	858.45
utiles y utensilios de operación			219.70	39.55	259.25
set de cubiertos x 6 pack	2	75	150.00	27.00	177.00
botiquin	1	55	55.00	9.90	64.90
ambientador	1	14.7	14.70	2.65	17.35
Utiles de oficina			189.10	34.04	223.14
Hojas Bond	1	9.90	9.90	1.78	11.68
Archivador de palanca	1	5.30	5.30	0.95	6.25
Caja de boligrafo x 6 unidades	1	8.00	8.00	1.44	9.44
resaltador amarillo	2	3.00	6.00	1.08	7.08
Grapas x 5000	1	8.00	8.00	1.44	9.44
Corrector	2	2.20	4.40	0.79	5.19
Engrapador Artesco	2	15.00	30.00	5.40	35.40
saca grapas	2	1.75	3.50	0.63	4.13
Borrador	2	0.50	1.00	0.18	1.18
Post it x caja	1	12.00	12.00	2.16	14.16
Tinta Impresora	1	50.00	50.00	9.00	59.00
cuaderno de notas	2	13.00	26.00	4.68	30.68
folder y sobres manilas A4 x50 paquete	1	9.00	9.00	1.62	10.62
calculadora	2	8.00	16.00	2.88	18.88
Utiles de limpieza			318.70	57.37	376.07
Detergente 15 kg	1	57.90	57.90	10.42	68.32
Papel Higienico plancha de 24	1	17.00	17.00	3.06	20.06
escoba	1	7.50	7.50	1.35	8.85
recogedor	1	7.50	7.50	1.35	8.85
Trapeador	1	10.00	10.00	1.80	11.80
limpia vidrios	1	11.70	11.70	2.11	13.81
trapos de limpieza	3	4.00	12.00	2.16	14.16
bolsas de basura pack x10	2	3.00	6.00	1.08	7.08
balde de limpieza	1	7.00	7.00	1.26	8.26
desatorador	2	8.00	16.00	2.88	18.88
guantes de limpieza	2	6.70	13.40	2.41	15.81
acido muriatico	1	9.00	9.00	1.62	10.62
jabon liquido	6	13.00	78.00	14.04	92.04
jabonera	6	6.00	36.00	6.48	42.48
esponja de inodoro	3	9.90	29.70	5.35	35.05

Fuente: elaboración propia en base a Sodimac

Tabla 84

Total Gastos Pre Operativos

Acondicionamiento de Local			12,053.30	2,169.59	14,222.89
Plancha de Drywall	15	29.9	448.50	80.73	529.23
Pozo de tierra más instalación	1	1500	1,500.00	270.00	1,770.00
Puertas 70 cm con chapa más instalación	11	100	1,100.00	198.00	1,298.00
Puertas 80 cm con chapa más instalación	2	120	240.00	43.20	283.20
Puerta para discapacitado de 1MT de ancho con chapa de palanca	1	180	180.00	32.40	212.40
Baranda metálica para baño de discapacitados	1	69.9	69.90	12.58	82.48
Pintura en galones para todo el local	5	55.9	279.50	50.31	329.81
Mano de obra para pintura	1	1000	1,000.00	180.00	1,180.00
Instalación de luminarias por punto	28	20	560.00	100.80	660.80
Lavadero baño	14	19.9	278.60	50.15	328.75
inodoro	12	180	2,160.00	388.80	2,548.80
Equipo Rejilla Fluorescentes x2 de 36 W	10	59.9	599.00	107.82	706.82
Fluorescente Undercabinet	20	2.9	58.00	10.44	68.44
Lavadero cocina	2	49.9	99.80	17.96	117.76
Instalación de cerámico en cocina	1	280	280.00	50.40	330.40
Anuncio Simple para exterior	2	1600	3,200.00	576.00	3,776.00

Fuente: elaboración propia en base a Sodimac

Marketing de Lanzamiento(etapa preoperativa)			15,992.00	907.56	16,899.56
community manager	1	450.00	450.00	0.00	450.00
lanzamiento (activacion en medios y blo	1	10,500.00	10,500.00	0.00	10,500.00
Merchandising	1	4,026.00	4,026.00	724.68	4,750.68
Página web	1	1,016.00	1,016.00	182.88	1,198.88
Remuneraciones diciembre			12,000.00	0.00	12,000.00
Gerente General	1	6,000.00	6,000.00		6,000.00
Administrador	1	3,000.00	3,000.00		3,000.00
Asistente administrativo	1	2,000.00	2,000.00		2,000.00
Vendedor de Counter	1	1,000.00	1,000.00		1,000.00
Servicios diciembre			1,046.61	188.39	1,235.00
Luz	1	677.97	677.97	122.03	800.00
agua	1	200.00	200.00	36.00	236.00
telefono internet	1	168.64	168.64	30.36	199.00
Alquiler Adelantado (diciembre)	2	11,585.00	23,170.00	0.00	23,170.00

Fuente: elaboración propia en base al organigrama

SUBTOTAL GASTOS PRE OPERATIVOS			78,995.62	5,917.61	84,913.23
Garantía de Alquiler	1	11,585.00	11,585.00	0.00	11,585.00
TOTAL GASTOS PRE OPERATIVOS			90,580.62	5,917.61	96,498.23

Fuente: elaboración propia en base al alquiler del local

Tabla 85

Capital de trabajo

Concepto		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ventas mensuales al contado		77,480	82,129	14,721	29,055	36,028	22,082	38,740	48,038	68,183	77,480	86,778	145,663
Ventas al contado sin tarjeta	50%	38,740.25	41,064.66	7,360.65	14,527.59	18,014.22	11,040.97	19,370.12	24,018.95	34,091.42	38,740.25	43,389.08	72,831.67
Ventas Crédito Tarjeta VISA/MASTERCARD	50%	38,740.25	41,064.66	7,360.65	14,527.59	18,014.22	11,040.97	19,370.12	24,018.95	34,091.42	38,740.25	43,389.08	72,831.67
Comisión VISA/MASTERCARD (5%)		(2,286)	(2,423)	(434)	(857)	(1,063)	(651)	(1,143)	(1,417)	(2,011)	(2,286)	(2,560)	(4,297)
IGV de Comisión VISA/MASTERCARD (5%)		(411)	(436)	(78)	(154)	(191)	(117)	(206)	(255)	(362)	(411)	(461)	(773)
IGV Ventas		13,946	14,783	2,650	5,230	6,485	3,975	6,973	8,647	12,273	13,946	15,620	26,219
Ingresos por alquiler a concesionaria cafetería (infecto al IGV)		2,145	2,145	2,145	2,145	2,145	2,145	2,145	2,145	2,145	2,145	2,145	2,145
Total Ingresos en Efectivo		90,875	96,199	19,004	35,419	43,404	27,433	46,510	57,158	80,227	90,875	101,522	168,957
Total Egresos en Efectivo		73,006	57,767	57,372	56,277	64,663	57,047	76,189	62,680	65,533	69,152	79,130	99,161
Personal													
Mano de Obra Directa		16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000
Mano de Obra Indirecta		1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900
Personal Administrativo		11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000
Personal de Ventas		1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Gratificación		0	0	0	0	0	0	14,950	0	0	0	0	14,950
CTS		0	0	0	0	8,098	0	0	0	0	0	8,098	0
ESSALUD		2,699	2,699	2,699	2,699	2,699	2,699	2,699	2,699	2,699	2,699	2,699	2,699
Suministros diversos													
útiles y utensilios de operación		35	35	35	35	35	277	35	35	35	35	35	277
Útiles de oficina		0	0	223	0	0	223	0	0	223	0	0	223
Útiles de limpieza		369	369	377	369	369	426	369	369	377	369	369	426
Servicios													
Luz		800	848	152	300	372	228	400	496	704	800	896	1,504
agua		236	236	236	236	237	237	237	237	237	237	238	238
Teléfono e Internet		199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199
Alquiler del local		11,585	11,585	11,585	11,585	11,585	11,585	11,585	11,585	11,585	11,585	11,585	11,585
Servicios tercerizados		950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950
recarga de extintores													300
Promoción y Publicidad													
Gastos de Prom. y Publicidad		16,900	450	450	450	450	450	5,201	450	450	450	450	450
Activ. de Responsabilidad Social													
Charlas y Otras		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000
Impuestos													
Pago a Cuenta Imp. Renta		0	1,162	1,232	221	436	540	331	581	721	1,023	1,162	1,302
Pagos de IGV al Estado									5,846	8,119	11,571	13,216	14,826
Préstamo													
Cuotas del Préstamo		9,333.9	9,333.9	9,333.9	9,333.9	9,333.9	9,333.9	9,333.9	9,333.9	9,333.9	9,333.9	9,333.9	9,333.9
Ingresos menos Egresos del mes		17,869	38,432	(38,368)	(20,859)	(21,258)	(29,614)	(29,679)	(5,523)	14,695	21,723	22,392	69,796
Saldo Acumulado		17,869	56,301	17,933	(2,926)	(24,184)	(53,798)	(83,477)	(88,999)	(74,305)	(52,582)	(30,190)	39,607
Máximo Déficit Mensual Acumul.		(88,999)											
Inversión en Capital de Trabajo		(88,999)											

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 62 hasta la tabla 84

Tabla 86

LIQUIDACION DEL IGV (Importe en nuevos Soles)

Concepto	Año 0	Año 1											
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
IGV Ventas	0	13,946	14,783	2,650	5,230	6,485	3,975	6,973	8,647	12,273	13,946	15,620	26,219
IGV Comision VISA		-411	-436	-78	-154	-191	-117	-206	-255	-362	-411	-461	-773
IGV Suministros Diversos	0	-62	-62	-97	-62	-62	-141	-62	-62	-97	-62	-62	-141
IGV Serv.	0	-188	-196	-90	-112	-123	-101	-128	-142	-174	-189	-203	-342
Igv promocion y publicidad	0	-2,578	-69	-69	-69	-69	-69	-793	-69	-69	-69	-69	-69
IGV Activ. Respons. Social	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-1,525
IGV Activo Fijo	-34,786	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IGV Intangibles	-700	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IGV Gastos Pre Operativos	-5,918	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IGV Neto	-41,404	10,707	14,021	2,317	4,833	6,040	3,546	5,785	8,119	11,571	13,216	14,826	23,369
Crédito Fiscal	-41,404	-41,404	-30,697	-16,676	-14,359	-9,526	-3,486	61		0	0	0	0
Pago de IGV	0	-30,697	-16,676	-14,359	-9,526	-3,486	61	5,846	8,119	11,571	13,216	14,826	23,369

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 85

8.1.4 Estructura de Inversiones

Tabla 87

Estructura de Inversiones

INVERSION	Valor	Igv	Monto	%
Activo tangible	S/. 193,258.00	S/. 34,786.44	S/. 228,044.44	54%
Activo Intangible	S/. 6,221.78	S/. 700.32	S/. 6,922.11	2%
Gastos preoperativos	S/. 90,580.62	S/. 5,917.61	S/. 96,498.23	23%
Capital de trabajo	S/. 88,999.49	0	S/. 88,999.49	21%
Total	S/. 379,059.89	S/. 41,404.37	S/. 420,464.27	

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 85

8.2 Financiamiento

8.2.1 Estructura de Financiamiento

Tabla 88

Estructura de Financiamiento

Inversion	Monto	Peso
Deuda	S/. 210,232.13	50%
Capital	S/. 210,232.13	50%
Total	S/. 420,464.27	100%

Fuente: elaboración propia en base ala tabla 85

8.2.2 Financiamiento de activo fijo y el capital de trabajo

Tabla 89

Financiamiento de activo fijo y el capital de trabajo

Prestamo	S/. 210,232.13
TCEA	39.17%
TCEM	2.793%

Fuente: elaboración propia en base la página web de Mibanco

Tabla 90
Cronograma de Pago

Periodo	Cuota	Interes	Amortizacion	Saldo deudor	Escudo fiscal
0				S/. 210,232.13	
1	S/. 9,333.86	S/. 5,871.08	S/. 3,462.78	S/. 206,769.35	S/. 1,731.97
2	S/. 9,333.86	S/. 5,774.38	S/. 3,559.48	S/. 203,209.87	S/. 1,703.44
3	S/. 9,333.86	S/. 5,674.98	S/. 3,658.88	S/. 199,550.99	S/. 1,674.12
4	S/. 9,333.86	S/. 5,572.80	S/. 3,761.06	S/. 195,789.93	S/. 1,643.97
5	S/. 9,333.86	S/. 5,467.76	S/. 3,866.10	S/. 191,923.83	S/. 1,612.99
6	S/. 9,333.86	S/. 5,359.79	S/. 3,974.07	S/. 187,949.76	S/. 1,581.14
7	S/. 9,333.86	S/. 5,248.81	S/. 4,085.05	S/. 183,864.71	S/. 1,548.40
8	S/. 9,333.86	S/. 5,134.73	S/. 4,199.13	S/. 179,665.58	S/. 1,514.75
9	S/. 9,333.86	S/. 5,017.46	S/. 4,316.40	S/. 175,349.18	S/. 1,480.15
10	S/. 9,333.86	S/. 4,896.92	S/. 4,436.94	S/. 170,912.24	S/. 1,444.59
11	S/. 9,333.86	S/. 4,773.01	S/. 4,560.85	S/. 166,351.39	S/. 1,408.04
12	S/. 9,333.86	S/. 4,645.64	S/. 4,688.22	S/. 161,663.17	S/. 1,370.46
13	S/. 9,333.86	S/. 4,514.71	S/. 4,819.15	S/. 156,844.03	S/. 1,331.84
14	S/. 9,333.86	S/. 4,380.13	S/. 4,953.73	S/. 151,890.30	S/. 1,292.14
15	S/. 9,333.86	S/. 4,241.79	S/. 5,092.07	S/. 146,798.23	S/. 1,251.33
16	S/. 9,333.86	S/. 4,099.59	S/. 5,234.27	S/. 141,563.96	S/. 1,209.38
17	S/. 9,333.86	S/. 3,953.41	S/. 5,380.45	S/. 136,183.51	S/. 1,166.26
18	S/. 9,333.86	S/. 3,803.15	S/. 5,530.71	S/. 130,652.80	S/. 1,121.93
19	S/. 9,333.86	S/. 3,648.70	S/. 5,685.16	S/. 124,967.64	S/. 1,076.37
20	S/. 9,333.86	S/. 3,489.93	S/. 5,843.93	S/. 119,123.71	S/. 1,029.53
21	S/. 9,333.86	S/. 3,326.73	S/. 6,007.13	S/. 113,116.58	S/. 981.39
22	S/. 9,333.86	S/. 3,158.97	S/. 6,174.89	S/. 106,941.69	S/. 931.90
23	S/. 9,333.86	S/. 2,986.53	S/. 6,347.33	S/. 100,594.35	S/. 881.03
24	S/. 9,333.86	S/. 2,809.27	S/. 6,524.59	S/. 94,069.76	S/. 828.73
25	S/. 9,333.86	S/. 2,627.06	S/. 6,706.80	S/. 87,362.95	S/. 774.98
26	S/. 9,333.86	S/. 2,439.76	S/. 6,894.10	S/. 80,468.85	S/. 719.73
27	S/. 9,333.86	S/. 2,247.23	S/. 7,086.63	S/. 73,382.22	S/. 662.93
28	S/. 9,333.86	S/. 2,049.32	S/. 7,284.54	S/. 66,097.68	S/. 604.55
29	S/. 9,333.86	S/. 1,845.89	S/. 7,487.97	S/. 58,609.71	S/. 544.54
30	S/. 9,333.86	S/. 1,636.77	S/. 7,697.09	S/. 50,912.62	S/. 482.85
31	S/. 9,333.86	S/. 1,421.82	S/. 7,912.04	S/. 43,000.58	S/. 419.44
32	S/. 9,333.86	S/. 1,200.86	S/. 8,133.00	S/. 34,867.58	S/. 354.25
33	S/. 9,333.86	S/. 973.74	S/. 8,360.12	S/. 26,507.46	S/. 287.25
34	S/. 9,333.86	S/. 740.27	S/. 8,593.59	S/. 17,913.86	S/. 218.38
35	S/. 9,333.86	S/. 500.27	S/. 8,833.59	S/. 9,080.28	S/. 147.58
36	S/. 9,333.86	S/. 253.58	S/. 9,080.28	S/. 0.00	S/. 74.81
	S/. 336,018.96	S/. 125,786.83	S/. 210,232.13		

Fuente: elaboración propia en base la página web de Mibanco

CAPÍTULO IX

ESTUDIO DE INGRESOS Y COSTOS

9.1 Ingresos anuales

9.1.1 Ingresos por ventas: al contado, al crédito, ventas totales

Tabla 91
Precio por paquete con IGV y sin IGV

Precio de los paquetes	Precio en S/. Con IGV	Valor de venta sin IGV
Paquete de 30 sesiones	S/. 590.00	S/. 500.00
Paquetes de 12 sesiones	S/. 280.00	S/. 237.29
Paquetes de 8 sesiones	S/. 180.00	S/. 152.54

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 85

Tabla 92

Total de Ventas anuales

PAQUETE	2018	2019	2020	2021	2022
Paquete de 30 sesiones	S/. 174,924.08	S/. 233,148.94	S/. 242,778.75	S/. 252,808.24	S/. 263,254.08
Paquetes de 12 sesiones	S/. 498,088.90	S/. 663,881.74	S/. 691,302.20	S/. 719,860.74	S/. 749,604.85
Paquetes de 8 sesiones	S/. 53,366.67	S/. 71,130.19	S/. 74,068.09	S/. 77,127.94	S/. 80,314.81
Total valor venta	S/. 726,379.65	S/. 968,160.87	S/. 1,008,149.04	S/. 1,049,796.91	S/. 1,093,173.74
IGV	S/. 130,748.34	S/. 174,268.96	S/. 181,466.83	S/. 188,963.44	S/. 196,771.27
Ingresos	S/. 857,127.99	S/. 1,142,429.82	S/. 1,189,615.86	S/. 1,238,760.36	S/. 1,289,945.01

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 38

Tabla 93

Ventas al contado y al crédito

AL CONTADO	50%
AL CREDITO	50%

Ventas	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas al contado sin tarjeta	S/. 363,189.82	S/. 484,080.43	S/. 504,074.52	S/. 524,898.46	S/. 546,586.87
Ventas Crédito Tarjeta VISA/MASTERCARD	S/. 363,189.82	S/. 484,080.43	S/. 504,074.52	S/. 524,898.46	S/. 546,586.87

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 85

9.1.2 Recuperación de Capital de trabajo

Para hallar la ratio de Recuperación del Capital del Trabajo dividirá el capital del trabajo que se requiere para operar sin faltantes durante la operación del proyecto en el Año 1 entre el total de ventas del Año 1.

Tabla 94
Recuperación de Capital de trabajo

Ratio	12.25%
--------------	---------------

	Año 0	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas		726,380	968,161	1,008,149	1,049,797	1,093,174
Capital de trabajo necesario		88,999	118,624	123,523	128,626	133,941
Inversion capital de trabajo	(88,999)	(29,624)	(4,900)	(5,103)	(5,315)	
Recuperacion de capital de trabajo						133,941

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 85

Capital de trabajo Necesario Proyectado = Ventas totales anuales * % Ratio

Inversión Capital de trabajo Año 1 = Año 1 – Año 2

Recuperación del Capital de trabajo = Sumatoria de la Inversión Capital de Trabajo (Total del Año de duración del Proyecto)

9.1.3 Valor de Desecho Neto del activo fijo (Importes en nuevos soles)

Tabla 95

Activos Comprados desde Año 0 al Año4

Activos comprados en el Año 0

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Valor Total	I.G.V.	Total Precio	Vida Util (años)	Deprec. (5 años)	V.Libros (5° año)	V.Merc. (%)	V. Mercado (Soles)	Valor de Desecho	
Operaciones			186,458.00	33,562.44	220,020.44		93,229.00	93,229.00		101,991.20	99,406.35	
MAQUINA VIBRATORIA	11	16550	182,050.00	32,769.00	214,819.00	10	91,025.00	91,025.00	55%	100,127.50	97,442.26	
Aire acondicionado electrolux 9000 BTU/h Blanco	2	1199	2,398.00	431.64	2,829.64	10	1,199.00	1,199.00	40%	959.20	1,029.94	
Sistema de cámaras de seguridad pack 3	1	2010	2,010.00	361.80	2,371.80	10	1,005.00	1,005.00	45%	904.50	934.15	
Administración			5,500.00	990.00	6,490.00		5,500.00	0.00		1,440.00	1,015.20	
Computadora	2	2100	4,200.00	756.00	4,956.00	4	4,200.00	0.00	25%	1,050.00	740.25	
Laptop Toshiba	1	1300	1,300.00	234.00	1,534.00	4	1,300.00	0.00	30%	390.00	274.95	
Ventas			1,300.00	234.00	1,534.00		1,300.00	0.00		390.00	274.95	
Laptop Toshiba	1	1300	1,300.00	234.00	1,534.00	4	1,300.00	0.00	30%	390.00	274.95	
TOTAL ACTIVO FIJO			193,258.00	34,786.44	228,044.44		100,029.00	93,229.00		103,821.20	100,696.50	
										IGV	18,687.82	
										Valor de Desecho con IGV		119,384.32

$$\text{Valor de Desecho (VD)} = \text{VL} + [(\text{VM} - \text{VL}) * (1 - \text{tIR})]$$

en donde:

VM = Valor de Mercado (estimado)

VL = Valor en Libros

tIR = Tasa de Impuesto a la Renta (29.5%) según ultimo dictamen e sunat



Fuente: elaboración propia en base a la tabla 85

Activos comprados en el Año 2

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Valor Total	I.G.V.	Total Precio	Vida Util (años)	Deprec. (3 años)	V.Libros (5° año)	V.Merc. (%)	V. Mercado (Soles)	Valor de Desecho
Operaciones			2,398.00	431.64	2,829.64		719.40	1,678.60		1,678.60	1,678.60
Aire acondicionado electrolux 9000 BTU/h Blanco	2	1199	2,398.00	431.64	2,829.64	10	719.40	1,678.60	70%	1,678.60	1,678.60
TOTAL ACTIVO FIJO			2,398.00	431.64	2,829.64		719.40	1,678.60		1,678.60	1,678.60
									IGV	302.15	
										Valor de Desecho con IGV	1,980.75

$$\text{Valor de Desecho (VD)} = \text{VL} + [(\text{VM} - \text{VL}) * (1 - \text{tIR})]$$

en donde:

VM = Valor de Mercado (estimado)

VL = Valor en Libros

tIR = Tasa de Impuesto a la Renta (29.5%) según ultimo dictamen e sunat

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 85

Activos comprados en el Año 3

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Valor Total	I.G.V.	Total Precio	Vida Util (años)	Deprec. (2 años)	V.Libros (5° año)	V.Merc. (%)	V. Mercado (Soles)	Valor de Desecho	
Operaciones			2,010.00	361.80	2,371.80		402.00	1,608.00		1,608.00	1,608.00	
Sistema de cámaras de seguridad pack 3	1	2010	2,010.00	361.80	2,371.80	10	402.00	1,608.00	80%	1,608.00	1,608.00	
Administración			5,500.00	990.00	6,490.00		2,750.00	2,750.00		2,750.00	2,750.00	
Computadora	2	2100	4,200.00	756.00	4,956.00	4	2,100.00	2,100.00	50%	2,100.00	2,100.00	
Laptop Toshiba	1	1300	1,300.00	234.00	1,534.00	4	650.00	650.00	50%	650.00	650.00	
Ventas			1,300.00	234.00	1,534.00		650.00	650.00		650.00	650.00	
Laptop Toshiba	1	1300	1,300.00	234.00	1,534.00	4	650.00	650.00	50%	650.00	650.00	
TOTAL ACTIVO FIJO			8,810.00	1,585.80	10,395.80		3,802.00	5,008.00		5,008.00	5,008.00	
										IGV	901.44	
										Valor de Desecho con ICV		5,909.44

$$\text{Valor de Desecho (VD)} = \text{VL} + [(\text{VM} - \text{VL}) * (1 - \text{tIR})]$$

en donde:

VM = Valor de Mercado (estimado)

VL = Valor en Libros

tIR = Tasa de Impuesto a la Renta (29.5%) según último dictamen e sunat

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 85

Activos comprados en el Año 4

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Valor Total	I.G.V.	Total Precio	Vida Util (años)	Deprec. (1 año)	V.Libros (5° año)	V.Merc. (%)	V. Mercado (Soles)	Valor de Desecho	
Operaciones			2,398.00	431.64	2,829.64		239.80	2,158.20		2,158.20	2,158.20	
Aire acondicionado electrolux 9000 BTU/h Blanco	2	1199	2,398.00	431.64	2,829.64	10	239.80	2,158.20	90%	2,158.20	2,158.20	
TOTAL ACTIVO FIJO			2,398.00	431.64	2,829.64		239.80	2,158.20		2,158.20	2,158.20	
										IGV	388.48	
										Valor de Desecho con IGV		2,546.68

$$\text{Valor de Desecho (VD)} = \text{VL} + [(\text{VM} - \text{VL}) * (1 - \text{tIR})]$$

en donde:

VM = Valor de Mercado (estimado)

VL = Valor en Libros

tIR = Tasa de Impuesto a la Renta (29.5%) según ultimo dictamen e sunat

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 85

Tabla 96

Resumen total del Valor de Desecho del Activo Fijo

Resumen total	
Valor en libros	102,073.80
valor de salvamento	112,666.00
Utilidad/Perdida	10,592.20
Ir 29.5%	3,124.70
VRN total	109,541.30



Fuente: elaboración propia en base a la tabla 85

9.2 Costos y Gastos Anuales

9.2.1 Egresos Desembolsados

9.2.1.1 Presupuesto de Mano de Obra Directa (Importe en Nuevos Soles)

Tabla 97
Presupuesto de Mano de Obra Directa del Año 2018 al 2022

Concepto		2018												Total	
		Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic		
Trainer	2,000.00	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
Básicos		10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	120,000.00
Gratificación		833.33	833.33	833.33	833.33	833.33	833.33	833.33	833.33	833.33	833.33	833.33	833.33	833.33	9,999.96
Sub Total		10,833.33	10,833.33	10,833.33	10,833.33	10,833.33	10,833.33	10,833.33	10,833.33	10,833.33	10,833.33	10,833.33	10,833.33	10,833.33	129,999.96
CTS		451.39	451.39	451.39	451.39	451.39	451.39	451.39	451.39	451.39	451.39	451.39	451.39	451.39	5,416.68
SCTR		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
ESSALUD		900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	10,800.00
Total Gasto		12,184.72	146,216.64												
Pago Gratificación		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5,000.00	10,000.00
Pago CTS		0.00	0.00	0.00	0.00	2,708.34	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,708.34	0.00	5,416.68
Total Pago		10,900.00	10,900.00	10,900.00	10,900.00	13,608.34	10,900.00	15,900.00	10,900.00	10,900.00	10,900.00	10,900.00	13,608.34	15,900.00	146,216.68

Concepto		2019												Total	
		Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic		
Trainer	2,000.00	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	
Básicos		14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	168,000.00
Gratificación		1,166.67	1,166.67	1,166.67	1,166.67	1,166.67	1,166.67	1,166.67	1,166.67	1,166.67	1,166.67	1,166.67	1,166.67	1,166.67	14,000.04
Sub Total		15,166.67	15,166.67	15,166.67	15,166.67	15,166.67	15,166.67	15,166.67	15,166.67	15,166.67	15,166.67	15,166.67	15,166.67	15,166.67	182,000.04
CTS		631.94	631.94	631.94	631.94	631.94	631.94	631.94	631.94	631.94	631.94	631.94	631.94	631.94	7,583.28
SCTR		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
ESSALUD		1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	15,120.00
Total Gasto		17,058.61	204,703.32												
Pago Gratificación		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7,000.00	14,000.00
Pago CTS		0.00	0.00	0.00	0.00	3,791.64	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,791.64	0.00	7,583.28	
Total Pago		15,260.00	15,260.00	15,260.00	15,260.00	19,051.64	15,260.00	22,260.00	15,260.00	15,260.00	15,260.00	19,051.64	22,260.00	204,703.28	

Concepto		2020												Total	
		Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic		
Trainer	2,000.00	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	
Básicos		14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	168,000.00
Gratificación		1,166.67	1,166.67	1,166.67	1,166.67	1,166.67	1,166.67	1,166.67	1,166.67	1,166.67	1,166.67	1,166.67	1,166.67	1,166.67	14,000.04
Sub Total		15,166.67	15,166.67	15,166.67	15,166.67	15,166.67	15,166.67	15,166.67	15,166.67	15,166.67	15,166.67	15,166.67	15,166.67	15,166.67	182,000.04
CTS		631.94	631.94	631.94	631.94	631.94	631.94	631.94	631.94	631.94	631.94	631.94	631.94	631.94	7,583.28
SCTR		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
ESSALUD		1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	1,260.00	15,120.00
Total Gasto		17,058.61	204,703.32												
Pago Gratificación		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7,000.00	14,000.00
Pago CTS		0.00	0.00	0.00	0.00	3,791.64	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,791.64	0.00	7,583.28	
Total Pago		15,260.00	15,260.00	15,260.00	15,260.00	19,051.64	15,260.00	22,260.00	15,260.00	15,260.00	15,260.00	19,051.64	22,260.00	204,703.28	

Concepto		2021												Total	
		Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic		
Trainer	2,000.00	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	
Básicos		16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	192,000.00
Gratificación		1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33	15,999.96
Sub Total		17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33	207,999.96
CTS		722.22	722.22	722.22	722.22	722.22	722.22	722.22	722.22	722.22	722.22	722.22	722.22	722.22	8,666.64
SCTR		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
ESSALUD		1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	17,280.00
Total Gasto		19,495.55	233,946.60												
Pago Gratificación		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	8,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	8,000.00	16,000.00
Pago CTS		0.00	0.00	0.00	0.00	4,333.32	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4,333.32	0.00	8,666.64	
Total Pago		17,440.00	17,440.00	17,440.00	17,440.00	21,773.32	17,440.00	25,440.00	17,440.00	17,440.00	17,440.00	21,773.32	25,440.00	233,946.64	

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 85



Concepto	2022												Total		
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic			
Trainer	2,000.00														
Básicos		16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00
Gratificación		1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33	1,333.33
Sub Total		17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33	17,333.33
CTS		722.22	722.22	722.22	722.22	722.22	722.22	722.22	722.22	722.22	722.22	722.22	722.22	722.22	722.22
SCTR		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ESSALUD		1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00
Total Gasto		19,495.55	19,495.55												
Pago Gratificación		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	8,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	8,000.00	0.00
Pago CTS		0.00	0.00	0.00	0.00	4,333.32	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4,333.32	0.00	0.00	0.00
Total Pago		17,440.00	17,440.00	17,440.00	17,440.00	21,773.32	17,440.00	25,440.00	17,440.00	17,440.00	17,440.00	21,773.32	25,440.00	233,946.64	233,946.64

Fuente: elaboración propia en base al organigrama y a la tabla 85

9.2.1.2 Presupuesto de Costos Indirectos

Tabla 98

Presupuesto de Costos Indirectos

Concepto		2018	2019	2020	2021	2022
Mano de Obra Indirecta						
Supervisor Operaciones	2,500.00	1	1	1	1	1
personal de limpieza	1,000.00	2	2	2	2	2
Nutricionista	1,700.00	2	2	2	2	2
Básicos		45,300.00	45,300.00	45,300.00	45,300.00	45,300.00
Gratificación		3,775.00	3,775.00	3,775.00	3,775.00	3,775.00
Sub Total		49,075.00	49,075.00	49,075.00	49,075.00	49,075.00
CTS		2,044.79	2,044.79	2,044.79	2,044.79	2,044.79
ESSALUD		4,416.75	4,416.75	4,416.75	4,416.75	4,416.75
Total Gasto		55,536.54	55,536.54	55,536.54	55,536.54	55,536.54
Pago Gratificación		3,775.00	3,775.00	3,775.00	3,775.00	3,775.00
Pago CTS		2,044.79	2,044.79	2,044.79	2,044.79	2,044.79
Total Pago		55,536.54	55,536.54	55,536.54	55,536.54	55,536.54
útiles y utensilios de operación		762.80	762.80	762.80	762.80	762.80
set de cubiertos x 6 pack		300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
botiquin		110.00	110.00	110.00	110.00	110.00
ambientador		352.80	352.80	352.80	352.80	352.80
I.G.V. útiles y utensilios de operación		137.30	137.30	137.30	137.30	137.30
Material de Limpieza		3,863.60	3,863.60	3,863.60	3,863.60	3,863.60
Detergente 15 kg		694.80	694.80	694.80	694.80	694.80
Papel Higienico plancha de 24		408.00	408.00	408.00	408.00	408.00
escoba		15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
recogedor		15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
Trapeador		20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
limpia vidrios		280.80	280.80	280.80	280.80	280.80
trapos de limpieza		144.00	144.00	144.00	144.00	144.00
bolsas de basura pack x10		72.00	72.00	72.00	72.00	72.00
balde de limpieza		28.00	28.00	28.00	28.00	28.00
desatorador		32.00	32.00	32.00	32.00	32.00
guantes de limpieza		321.60	321.60	321.60	321.60	321.60
acido muriatico		108.00	108.00	108.00	108.00	108.00
jabon liquido		936.00	936.00	936.00	936.00	936.00
jabonera		432.00	432.00	432.00	432.00	432.00
esponja de inodoro		356.40	356.40	356.40	356.40	356.40
IGV Material de Limpieza		695.45	695.45	695.45	695.45	695.45

Servicios		5,394.47	6,853.25	7,094.52	7,345.80	7,607.51
Energía Eléctrica	50%	3,177.97	4,235.78	4,410.73	4,592.94	4,782.72
Agua	50%	1,204.64	1,605.61	1,671.92	1,740.99	1,812.93
Teléfono e Internet	50%	1,011.86	1,011.86	1,011.86	1,011.86	1,011.86
I.G.V. Servicios.		971.00	1,233.58	1,277.01	1,322.24	1,369.35
Alquiler de Local	50%	69,510.00	69,510.00	69,510.00	69,510.00	69,510.00
Mantenimiento		127.12	127.12	127.12	127.12	127.12
Recarga de extintores	50%	127.12	127.12	127.12	127.12	127.12
I.G.V. Mantenimiento		22.88	22.88	22.88	22.88	22.88

Reposición de equipos de operaciones no depreciables	10,567.90	10,646.90	11,535.50	10,646.90	10,567.90
Ventilador	259.80	259.80	259.80	259.80	259.80
Equipo central alarma contra incendios pack de 9 detectores de humo, 1 detector temperatura, 2 estaciones manuales	662.00	662.00	662.00	662.00	662.00
Equipo de sonido + parlantes	738.00	738.00	738.00	738.00	738.00
extractor de aire	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00
balanza	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00
medidor indice de grasa corporal	0.00	79.00	0.00	79.00	0.00
pesas 5kg	890.00	890.00	890.00	890.00	890.00
pesas 10 kg	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00
pelotas para gym	380.00	380.00	380.00	380.00	380.00
colchonetas	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00
casilleros lockers metálicos x 4	676.00	676.00	676.00	676.00	676.00
cafetera electrica	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
frigobar	690.00	690.00	690.00	690.00	690.00
griferia	325.00	325.00	325.00	325.00	325.00
microondas Oster	185.00	185.00	185.00	185.00	185.00
escritorio mica con silla pack	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
cocina electrica	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00
sillas para sala de espera	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
espejo para baño discapacitado 50x40	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
focos led pack 3	179.10	179.10	179.10	179.10	179.10
dispensador de papel toalla	460.00	460.00	460.00	460.00	460.00
reloj	48.00	48.00	48.00	48.00	48.00
dispensador gel desinfectante	170.00	170.00	170.00	170.00	170.00
microfono portatil	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
espejos sala plancha 3mts x.214 mts	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
terma tipo ovni	0.00	0.00	278.60	0.00	0.00
mostrador para recepcion	0.00	0.00	500.00	0.00	0.00
banca larga	0.00	0.00	189.00	0.00	0.00
Extintores	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Igv reposición de equipos de operación no depreciables	1,902.22	1,916.44	2,076.39	1,916.44	1,902.22
Total Gasto sin IGV	145,762.43	147,300.21	148,430.08	147,792.76	147,975.47
Total Gasto con IGV	149,491.29	151,305.87	152,639.11	151,887.08	152,102.68
Igv Costos Indirectos	3,728.86	4,005.66	4,209.04	4,094.32	4,127.21

Fuente: elaboración propia en base a las tablas 55 y 85

9.2.1.3 Presupuesto de Gastos de Administración

Tabla 99

Presupuesto de Gastos de Administración

Concepto		2018	2019	2020	2021	2022
Gerente General	6,000.00	1	1	1	1	1
administrador	3,000.00	1	1	1	1	1
asistente dministrativo	2,000.00	1	1	1	1	1
Básicos		132,000.00	132,000.00	132,000.00	132,000.00	132,000.00
Gratificación (1/12)		11,000.00	11,000.00	11,000.00	11,000.00	11,000.00
Sub Total		143,000.00	143,000.00	143,000.00	143,000.00	143,000.00
CTS(1/24)		5,958.33	5,958.33	5,958.33	5,958.33	5,958.33
ESSALUD 9%		12,870.00	12,870.00	12,870.00	12,870.00	12,870.00
Total Gasto		161,828.33	161,828.33	161,828.33	161,828.33	161,828.33
Pago Gratificación		11,000.00	11,000.00	11,000.00	11,000.00	11,000.00
Pago CTS		5,958.33	5,958.33	5,958.33	5,958.33	5,958.33
Total Pago		161,828.33	161,828.33	161,828.33	161,828.33	161,828.33
Serv.		2,697.23	3,426.62	3,547.26	3,672.90	3,803.76
Energía Eléctrica	25%	1,588.98	2,117.89	2,205.36	2,296.47	2,391.36
Agua	25%	602.32	802.80	835.96	870.50	906.47
Teléfono e Internet	25%	505.93	505.93	505.93	505.93	505.93
IGV Serv.		485.50	616.79	638.51	661.12	684.68
Alquiler de Local Útiles de Oficina	25%	34,755.00	34,755.00	34,755.00	34,755.00	34,755.00
		756.40	756.40	756.40	756.40	756.40
Hojas Bond		39.60	39.60	39.60	39.60	39.60
Archivador de palanca		21.20	21.20	21.20	21.20	21.20
Caja de bolígrafo x 6 unidades resaltador amarillo		32.00	32.00	32.00	32.00	32.00
Grapas x 5000		32.00	32.00	32.00	32.00	32.00
Corrector		17.60	17.60	17.60	17.60	17.60
Engrapador Artesco		120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
saca grapas		14.00	14.00	14.00	14.00	14.00
Borrador		4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
Post it x caja		48.00	48.00	48.00	48.00	48.00
Tinta Impresora		200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
cuaderno de notas		104.00	104.00	104.00	104.00	104.00
folder y sobres manilas A4 x50		36.00	36.00	36.00	36.00	36.00
paquete		64.00	64.00	64.00	64.00	64.00
calculadora		64.00	64.00	64.00	64.00	64.00
IGV Útiles de Oficina		136.15	136.15	136.15	136.15	136.15
Recompra equipos de oficina no		0.00	0.00	1,629.00	0.00	0.00
televisor 20" LG		0.00	0.00	389.00	0.00	0.00
Impresora Epson Multifuncional		0.00	0.00	1,000.00	0.00	0.00
juego de mesa x 4sillas		0.00	0.00	140.00	0.00	0.00
POS Visa y Mastercard		0.00	0.00	100.00	0.00	0.00
Igv recompra de equipos de		0.00	0.00	293.22	0.00	0.00
Mantenimiento		63.56	63.56	63.56	63.56	63.56
Recarga de extintores	25%	63.56	63.56	63.56	63.56	63.56
Igv mantenimiento		11.44	11.44	11.44	11.44	11.44
Actividades Respons. Social		8,474.58	8,474.58	8,474.58	8,474.58	8,474.58
Charlas y Otras		8,474.58	8,474.58	8,474.58	8,474.58	8,474.58
I.G.V. Activ. Respons. Social		1,525.42	1,525.42	1,525.42	1,525.42	1,525.42
Servicios tercerizados		6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Contador		6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Total Gasto sin IGV		214,575.10	215,304.49	217,054.13	215,550.77	215,681.63
Total Gasto con IGV		216,733.62	217,594.30	219,658.87	217,884.91	218,039.32
IGV área administrativa		2,158.52	2,289.81	2,604.74	2,334.14	2,357.69

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 85

9.2.1.4 Presupuesto de Gastos de Ventas

Tabla 100

Presupuesto de Gastos de Ventas

Concepto		2018	2019	2020	2021	2022
Vendedora tienda	1,000.00	1	1	1	1	1
Básicos		12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
Gratificación		1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Sub Total		13,000.00	13,000.00	13,000.00	13,000.00	13,000.00
CTS		541.67	541.67	541.67	541.67	541.67
ESSALUD		1,170.00	1,170.00	1,170.00	1,170.00	1,170.00
Total Gasto		14,711.67	14,711.67	14,711.67	14,711.67	14,711.67
Pago Gratificación		1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Pago CTS		541.67	541.67	541.67	541.67	541.67
Total Pago		14,711.67	14,711.67	14,711.67	14,711.67	14,711.67
Servicios		2,697.23	3,426.62	3,547.26	3,672.90	3,803.76
Energía Eléctrica	25%	1,588.98	2,117.89	2,205.36	2,296.47	2,391.36
Agua	25%	602.32	802.80	835.96	870.50	906.47
Teléfono e Internet	25%	505.93	505.93	505.93	505.93	505.93
IGV Servicios		485.50	616.79	638.51	661.12	684.68
Alquiler de Local	25%	34,755.00	34,755.00	34,755.00	34,755.00	34,755.00
Mantenimiento		63.56	63.56	63.56	63.56	63.56
Recarga de extintores	25%	63.56	63.56	63.56	63.56	63.56
Igv servicios de mantenimiento		11.44	11.44	11.44	11.44	11.44
Publicidad y Marketing		24,968.00	24,968.00	24,968.00	24,968.00	24,968.00
community manager(no afecta al igv)		5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00
lanzamiento (activacion en medios y bloguera)(no afecta al igv)		10,500.00	10,500.00	10,500.00	10,500.00	10,500.00
Merchandising		8,052.00	8,052.00	8,052.00	8,052.00	8,052.00
Pagina web		1,016.00	1,016.00	1,016.00	1,016.00	1,016.00
IGV Publicidad y Marketing		1,632.24	1,632.24	1,632.24	1,632.24	1,632.24
Total Gasto sin IGV		77,195.46	77,924.85	78,045.48	78,171.13	78,301.98
Total Gasto con IGV		79,324.64	80,185.32	80,327.67	80,475.93	80,630.34

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 86 al 94

9.2.2 Egresos No Desembolsados

9.2.2.1 Depreciación (Importes en nuevos soles)

Para hallar la depreciación se tomó el cuadro obtenido de la página empresarial del año 2013.

Bienes	Porcentaje máx. anual
Ganado de trabajo y reproducción; redes de pesca	25%
Vehículos de transporte terrestre (excepto ferrocarriles); hornos en general.	20%
Maquinaria y equipo utilizados por las actividades minera, petrolera y de construcción; excepto muebles, enseres y equipos de oficina.	20%
Equipos de procesamiento de datos	25%
Maquinaria y equipo adquirido a partir del 01.01.91	10%
Otros bienes del activo fijo	10%

Figura 26 Depreciación anual de Bienes en porcentaje

Fuente: elaboración propia en base a página web Aempresarial

Tabla 101

Activos Comprados desde el año 0 al año 4

Activo comprados en el Año 0

Concepto	Valor de compra	Tasa de depreciación tributaria	2018	2019	2020	2021	2022
Operaciones			18,645.80	18,645.80	18,645.80	18,645.80	18,645.80
MAQUINA VIBRATORIA	182,050.00	10%	18,205.00	18,205.00	18,205.00	18,205.00	18,205.00
Aire acondicionado electrolux 9000 BTU/h Blanco	2,398.00	10%	239.80	239.80	239.80	239.80	239.80
Sistema de cámaras de seguridad pack 3	2,010.00	10%	201.00	201.00	201.00	201.00	201.00
Administración			1,375.00	1,375.00	1,375.00	1,375.00	0.00
Computadora	4,200.00	25%	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	
Laptop Toshiba	1,300.00	25%	325.00	325.00	325.00	325.00	
Ventas			325.00	325.00	325.00	325.00	0.00
Laptop Toshiba	1,300.00	25%	325.00	325.00	325.00	325.00	
Total Depreciación			20,345.80	20,345.80	20,345.80	20,345.80	18,645.80

Activos comprados en el Año 2

Concepto	Valor de compra	Tasa de depreciación tributaria	2018	2019	2020	2021	2022
Operaciones			0.00	0.00	239.80	239.80	239.80
Aire acondicionado electrolux 9000 BTU/h Blanco	2,398.00	10%			239.8	239.8	239.8
Total Depreciación			0.00	0.00	239.80	239.80	239.80

Activos comprados en el Año 3

Concepto	Valor de compra	Tasa de depreciación tributaria	2018	2019	2020	2021	2022
Operaciones			0.00	0.00	0.00	201.00	201.00
Sistema de cámaras de seguridad pack 3	2,010.00	10%				201	201
Administración			0.00	0.00	0.00	1,375.00	1,375.00
Computadora	4,200.00	25%				1,050.00	1,050.00
Laptop Toshiba	1,300.00	25%				325.00	325.00
Ventas			0.00	0.00	0.00	325.00	325.00
Laptop Toshiba	1,300.00	25%				325.00	325.00
Total Depreciación	8,810.00		0.00	0.00	0.00	1,901.00	1,901.00

Activos comprados en el Año 4

Concepto	Valor de compra	Tasa de depreciación tributaria	2018	2019	2020	2021	2022
Operaciones			0.00	0.00	0.00	0.00	239.80
Aire acondicionado electrolux 9000 BTU/h Blanco	2,398.00	10%					239.8
Total Depreciación			0.00	0.00	0.00	0.00	239.80

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 80 al 84

Tabla 102

Total de Depreciación

	2018	2019	2020	2021	2022
Total Depreciación	20,345.80	20,345.80	20,585.60	22,486.60	21,026.40

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 85

9.2.2.2 Amortización

Tabla 103

Total de amortización Intangible

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Amortización anual	6,221.78				
Total Amortización	6,221.78				

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 85

Tabla 104
Total de amortización de Gastos Pre operativos

Gastos Pre Operativos sujetos de amortización	Valor sin igv
Utensilios, Enseres y Equipos	728
Acondicionamiento de Local	12053
Marketing de Lanzamiento(etapa preoperativa)	15992
Remuneraciones diciembre	12000
Servicios diciembre	1047
Alquiler Adelantado (diciembre)	23170
Total	S/. 64,989.41

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Amortización	64,989.41	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Amortización	64,989.41	0.00	0.00	0.00	0.00

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 102 y103

9.2.3 Costos de Producción unitario y costo total unitario
Tabla 105
Costos de Producción Unitario y Costo Total Unitario

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Venta en paquetes totales	2,799	3,730	3,884	4,045	4,212
Mano de Obra Directa	146,216.64	204,703.32	204,703.32	233,946.60	233,946.60
Materia Prima	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Costos Indirectos	145,762.43	147,300.21	148,430.08	147,792.76	147,975.47
Total Costo de Producción	291,979.07	352,003.53	353,133.40	381,739.36	381,922.07
Costo Unitario de Producción	104.32	94.36	90.91	94.37	90.67
Gastos Administrativos	214,575.10	215,304.49	217,054.13	215,550.77	215,681.63
Gastos de Venta	77,195.46	77,924.85	78,045.48	78,171.13	78,301.98
Depreciación Activo Fijo	20,345.80	20,345.80	20,585.60	22,486.60	21,026.40
Amortización de Intangibles	6,221.78	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortiz. Gasto Pre Operativo	64,989.41	0.00	0.00	0.00	0.00
Gasto por activo fijo no depreciado	12,377.21				
Costo Total	687,683.83	665,578.67	668,818.61	697,947.85	696,932.08
Costo Unitario Total	245.71	178.42	172.18	172.55	165.46

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 101 al 104

CAPÍTULO X

EVALUACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA

10.1 Premisas del Estado de Ganancias y Pérdidas y del flujo de caja

Para el desarrollo del proyecto se respetarán todas las premisas dadas por el gobierno como son el impuesto a la renta 29.5 % y el IGV 18%

El horizonte de evaluación del Proyecto es de 5 años, iniciando sus operaciones en el 2018.

La estructura financiera de la empresa es de 50 % capital propio y 50% deuda

10.2 Estado de Ganancias y Pérdidas Proyectado (Importe de Nuevos Soles)

Tabla 106

Estado de Ganancia y Pérdida sin Gastos Financieros

Rubro	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas	726,380	968,161	1,008,149	1,049,797	1,093,174
(-) Costo de Ventas	291,979	352,004	353,133	381,739	381,922
(-) Materia Prima	0	0	0	0	0
(-) Mano de Obra	146,217	204,703	204,703	233,947	233,947
(-) Costos Indirectos	145,762	147,300	148,430	147,793	147,975
Utilidad Bruta	434,401	616,157	655,016	668,058	711,252
(-) Gastos Operativos	395,705	313,575	315,685	316,208	315,010
(-) Administrativos	214,575	215,304	217,054	215,551	215,682
(-) De Ventas	77,195	77,925	78,045	78,171	78,302
(-) Depreciación	20,346	20,346	20,586	22,487	21,026
(-) Amortiz. Gasto Pre Operativo	6,222	0	0	0	0
(-) Amortización de Intangibles	64,989	0	0	0	0
(-) Gasto por activo fijo no depreciable	12,377				
EBIT o Resultado Operativo	38,696	302,582	339,330	351,849	396,242
(+) ingresos extraordinarios(alquiler concesionaria cafetería)	25,740	25,740	25,740	25,740	25,740
(+) otros ingresos(valor de salvamento activo fijo)					112,666.00
(-) otros gastos(valor en libros activo fijo)					102,073.80
UAI o Utilidad antes de impuestos	64,436	328,322	365,070	377,589	432,574
(-) Impuesto a la Renta(29.5%)	19,009	96,855	107,696	111,389	127,609
Resultado Neto	45,427	231,467	257,375	266,200	304,965

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 105

Tabla 107

Estado de Ganancia y Pérdida con Gastos Financieros

Rubro	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas	726,380	968,161	1,008,149	1,049,797	1,093,174
(-) Costo de Ventas	291,979	352,004	353,133	381,739	381,922
(-) Materia Prima	0	0	0	0	0
(-) Mano de Obra	146,217	204,703	204,703	233,947	233,947
(-) Costos Indirectos	145,762	147,300	148,430	147,793	147,975
Utilidad Bruta	434,401	616,157	655,016	668,058	711,252
(-) Gastos Operativos	395,705	313,575	315,685	316,208	315,010
(-) Administrativos	214,575	215,304	217,054	215,551	215,682
(-) De Ventas	77,195	77,925	78,045	78,171	78,302
(-) Depreciación	20,346	20,346	20,586	22,487	21,026
(-) Amortiz. Gasto Pre Operativo	6,222	0	0	0	0
(-) Amortización de Intangibles	64,989	0	0	0	0
(-) Gasto por activo fijo no depreciable	12,377	0	0	0	0
EBIT o Resultado Operativo	38,696	302,582	339,330	351,849	396,242
(+) Ingresos Financieros	0	0	0	0	0
(-) Gastos Financieros	63,437	44,413	17,937	0	0
(+) Ingresos extraordinarios(alquiler concesionaria ca	25,740	25,740	25,740	25,740	25,740
(+) otros ingresos(valor de salvamento activo fijo)					112,666
(-) otros gastos(valor en libros activo fijo)					102,074
Resultado antes de I. Renta	998	283,909	347,134	377,589	432,574
(-) Impuesto a la Renta	295	83,753	102,404	111,389	127,609
Resultado Neto	704	200,156	244,729	266,200	304,965
Escudo Fiscal	18,714	13,102	5,291	0	0

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 106

10.3 Flujo de Caja Proyectado Operativo (Importes en Nuevos Soles)

Tabla 108

Flujo de Caja Proyectado Operativo

CONCEPTO	Año 0	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos por Ventas		857,128	1,142,430	1,189,616	1,238,760	1,289,945
Ingreso de alquiler de concesioanria(cafetería)		25,740	25,740	25,740	25,740	25,740
Total ingresos		882,868	1,168,170	1,215,356	1,264,500	1,315,685
(-) Costos operativos		692,102	915,925	935,810	975,382	1,018,974
(-) Materia Prima		0	0	0	0	0
(-) Mano de Obra Directa		146,217	204,703	204,703	233,947	233,947
(-) Costos Indirectos		149,491	151,306	152,639	151,887	152,103
(-) Gastos Administrativos		216,734	217,594	219,659	217,885	218,039
(-) Gastos de Venta		79,325	80,185	80,328	80,476	80,630
(-) Impuesto a la Renta		19,009	96,855	107,696	111,389	127,609
(-) Pago de IGV		81,327	165,281	170,785	179,799	206,646
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		190,766	252,245	279,546	289,119	296,711

Liquidacion de IGV	2017	2018	2019	2020	2021	2022
IGV ventas		130748.34	174268.956	181466.8265	188963.4	196,771.27
IGV venta de activo fijo						18,687.82
IGV ingresos		130,748	174,269	181,467	188,963	215,459
IGV cif		3,728.86	4,005.66	4,209.04	4,094.32	4,127.21
IGV adm		2,158.52	2,289.81	2,604.74	2,334.14	2,357.69
IGV gasto de ventas		2,129.18	2,260.47	2,282.19	2,304.80	2,328.36
IGV inversiones	41,404.37		431.64	1,585.80	431.64	-
IGV egresos	41,404	8,017	8,988	10,682	9,165	8,813
IGV neto	(41,404)	122,732	165,281	170,785	179,799	206,646
Credito fiscal	(41,404)	(41,404)				
Neto a pagar		81,327	165,281	170,785	179,799	206,646

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 107

10.4 Flujo de Capital Proyectado

Tabla 109

Flujo de Capital Proyectado

CONCEPTO	Año 0	2018	2019	2020	2021	2022
Activo tangible	(228,044)		(2,830)	(10,396)	(2,830)	
Activo Intangible	(6,922)					
Gastos preoperativos	(96,498)					
Capital de trabajo	(88,999)	(29,624)	(4,900)	(5,103)	(5,315)	133,941
Recuperación Garantía de Alquiler						11,585
Valor de Desecho						132,946
FLUJO DE CAPITAL	(420,464)	(29,624)	(7,729)	(15,499)	(8,144)	278,472

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 108

10.5 Flujo de Caja Económico proyectado

Tabla 110

Flujo de Caja Económico proyectado

	Año 0	2018	2019	2020	2021	2022
FLUJO DE CAJA OPERATIVO	0	190,766	252,245	279,546	289,119	296,711
FLUJO DE CAPITAL	(420,464)	(29,624)	(7,729)	(15,499)	(8,144)	278,472
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	(420,464)	161,142	244,515	264,047	280,974	575,183

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 109

10.6 Flujo del servicio de la deuda

Tabla 111

Flujo del servicio de la deuda

	Año 0	2018	2019	2020	2021	2022
Préstamo	210,232					
Cuotas de reembolso del préstamo		(112,006)	(112,006)	(112,006)		
Escudo Fiscal		18,714	13,102	5,291	0	0
FLUJO DEL SERVICIO DE LA DEUDA	210,232	(93,292)	(98,905)	(106,715)	0	0

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 1011

10.7 Flujo de caja Financiero

Tabla 112

Flujo de caja Financiero

	Año 0	2018	2019	2020	2021	2022
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	(420,464)	161,142	244,515	264,047	280,974	575,183
FLUJO DEL SERVICIO DE LA DEUDA	210,232	(93,292)	(98,905)	(106,715)	0	0
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	(210,232)	67,849	145,611	157,332	280,974	575,183

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 111

CAPÍTULO XI

EVALUACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA

11.1 Cálculo de la Tasa de Descuento

11.1.1 Costo de Oportunidad (Ke)

Tabla 113

Costo de Oportunidad (Ke)

Concepto	Base	Sigla	Dato
Rendimiento del Mercado	Rendimiento USA (S&P 500) - Damodaran(1928-2016)	RM	11.42%
Tasa Libre de Riesgo	Tasa USA (T-Bonds) - al día de hoy 22/02/2017	TLR H	2.42%
Tasa Libre de Riesgo	Tasa USA (T-Bonds) - Damodaran(1928-2016)	TLR	5.18%
% Capital Propio	Estructura de financiamiento del proyecto	E	50.00%
% Financiamiento	Estructura de financiamiento del proyecto	D	50.00%
Tasa Impuesto a la Renta	Legislación Vigente	I	29.50%
Beta Desapalancada	Beta desapalancada Healthcare Support Services	BD	0.74
Riesgo País al día 22/02/2017	BCR	RP	1.62%
Beta Apalancado	$BA = BD * \{ [1 + (D/E)] * (1 - I) \}$	BA	1.04
Costo Capital Propio a/	$KP = TLRH + [BA * (RM - TLR)] + RP$	KP	10.51%
Riesgo Tamaño del Negocio	50%: $RTN = KP * 0.50$	RTN	5.26%
Riesgo Know How	50%: $RN = KP * 0.50$	RN	5.26%
Costo Capital Propio Ajustado em dolares b/	$KE_1 = KP + RTN + RN$	KE ₁	21.02%
Devaluacion anual del sol con respecto al dólar de los ultimos 12 meses considerando el día de hoy	Devaluacion anual del sol con respecto al dólar	DEV	7.76%
KP en soles	$KE2 = ((1 + KP1) * (1 + DEV)) - 1$	KE2	30.41%

Fuente: Damoraran.com y la página web del BCR

a/ Aplicando el método CAPM (valuación de activos de capital)

b/ El Costo del Capital Propio Ajustado se empleará para descontar el Flujo Financiero.

11.1.2 Costo de la Deuda (Kd)

Tabla 114
Costo de la Deuda (Kd)

Concepto	Base	Sigla	Dato
Costo de la Deuda	T.E.A del Préstamo	CD	39.17%

Fuente: página web de Mibanco

11.1.3 Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC)
Tabla 115
Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC)

Concepto	Base	Sigla	Dato
% Capital Propio	Estructura de financiamiento del proyecto	E	50.00%
% Financiamiento	Estructura de financiamiento del proyecto	D	50.00%
Tasa Impuesto a la Renta	Legislación Vigente	I	29.50%
KP en soles	$KE2 = ((1+KP1)^*(1+DEV))-1$	KE2	30.411%
Costo de la Deuda	T.E.A del Préstamo	KD	39.17%
Costo Efectivo de Deuda	$CE = CD*(1-I)$	KD neto	27.61%
Costo Promedio de Capital $\underline{c/}$	$WACC = \{KP_2*[E/(E+D)]\} + \{KD*(1-I)*[D/(E+D)]\}$	WACC	29.01%

$\underline{c/}$ El Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC) se emplea para descontar el Flujo Económico.

11.2 Evaluación económica Financiera
11.2.1 Indicadores de Rentabilidad
Tabla 116
Indicadores de Rentabilidad

CONCEPTO	Año 0	2018	2019	2020	2021	2022
FLUJO ECONOMICO	(420,464)	161,142	244,515	264,047	280,974	575,183
FLUJO FINANCIERO	(210,232)	67,849	145,611	157,332	280,974	575,183

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 111

Tabla 117

VANE y VANF

VANE	236,662.17
VANF	247,978.30

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 112

Tabla 118

TIRE y TIRF, TIR Modificado

TIRE	50.67%
TIRF	66.14%
TIRME	41.67%

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 112

Tabla 119

Periodo de Recuperación descontado

CONCEPTO	Año 0	2018	2019	2020	2021	2022
Flujo Económico Descontado	(420,464)	124,903	146,906	122,965	101,422	160,930
Acumulado	(420,464)	(295,561)	(148,655)	(25,690)	75,732	236,662

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 112

Período de Recupero Económico: 3.25 años

Equivalente: 3 años y 3 meses

CONCEPTO	Año 0	2018	2019	2020	2021	2022
Flujo Financiero Descontado	(210,232)	52,027	85,618	70,937	97,142	152,486
Acumulado	(210,232)	(158,205)	(72,587)	(1,650)	95,492	247,978

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 112

Período de Recupero Financiero: 3.02 años

Equivalente: 3 años y 0.2 meses

Tabla 120

Análisis Beneficio/Costo (B/C)

Relación B/C Económico:	1.56
Relación B/C Financiero:	2.18

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 112

11.2.2 Análisis del punto de Equilibrio (Importe en Nuevos Soles)

Tabla 121

Costo Variable y costos fijos

	2018	2019	2020	2021	2022
Materia Prima	0	0	0	0	0
Luz	6,356	8,472	8,821	9,186	9,565
Agua	2,409	3,211	3,344	3,482	3,626
Costos Variables	8,765	11,683	12,165	12,668	13,191

	2018	2019	2020	2021	2022
Mano de Obra Directa	146,217	204,703	204,703	233,947	233,947
Costos Indirectos Fijo	141,380	141,459	142,347	141,459	141,380
Gastos Administrativos Fijo	212,384	212,384	214,013	212,384	212,384
Gastos de Venta Fijo	75,004	75,004	75,004	75,004	75,004
Depreciación Activo Fijo	20,346	20,346	20,586	22,487	21,026
Amortización de Intangibles	6,222	0	0	0	0
Amortización de Pre Operativos	64,989	0	0	0	0
(-)Gasto de activos fijos no depreciables	12,377	0	0	0	0
Costos Fijos	678,919	653,896	656,653	685,280	683,741

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 85

Tabla 122
Estados de Resultados (costeo directo)

Resultados (Costeo Directo)	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas	687,211	661,883	664,674	693,650	692,092
(-) Costos Variables	(8,293)	(7,987)	(8,021)	(8,370)	(8,351)
Margen de Contribución	678,919	653,896	656,653	685,280	683,741
(-) Costos Fijos	(678,919)	(653,896)	(656,653)	(685,280)	(683,741)
Utilidad Operativa	0	0	0	0	0

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 121

Tabla 123
Estimación y análisis del punto de equilibrio

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas (en Soles)	726,380	968,161	1,008,149	1,049,797	1,093,174
Venta en paquetes totales	2,799	3,730	3,884	4,045	4,212
Valor de Venta Promedio	259.53	259.53	259.53	259.53	259.53
Materia Prima	0	0	0	0	0
Luz	6,356	8,472	8,821	9,186	9,565
Agua	2,409	3,211	3,344	3,482	3,626
Costos Variables	8,765	11,683	12,165	12,668	13,191
Costo Variable Unitario Promedio	3.13	3.13	3.13	3.13	3.13
Mano de Obra Directa	146,217	204,703	204,703	233,947	233,947
Costos Indirectos Fijo	141,380	141,459	142,347	141,459	141,380
Gastos Administrativos Fijo	212,384	212,384	214,013	212,384	212,384
Gastos de Venta Fijo	75,004	75,004	75,004	75,004	75,004
Depreciación Activo Fijo	20,346	20,346	20,586	22,487	21,026
Amortización de Intangibles	6,222	0	0	0	0
Amortización de Pre Operativos	64,989	0	0	0	0
(-)Gasto de activos fijos no depreciables	12,377	0	0	0	0
Costos Fijos	678,919	653,896	656,653	685,280	683,741
Punto de Equilibrio (N° de paquetes totales)	2,648	2,550	2,561	2,673	2,667
Punto de Equilibrio (En Soles)	687,211	661,883	664,674	693,650	692,092

Punto de Equilibrio (En Unidades)						
Productos	2018	2019	2020	2021	2022	
Paquete de 30 sesiones	331	319	320	334	333	12.50%
Paquetes de 12 sesiones	1,986	1,913	1,921	2,005	2,000	75.00%
Paquetes de 8 sesiones	331	319	320	334	333	12.50%
Total	2,648	2,550	2,561	2,673	2,667	

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 122

11.3 Análisis de Sensibilidad unidimensional (Importe de Nuevos soles)

Tabla 124

Variable de Entrada

DATOS DE LA PROYECCIÓN INICIAL					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda de Bienes Proyect	2,799	3,730	3,884	4,045	4,212
Paquete de 30 sesiones	350	466	486	506	527
Paquetes de 12 sesiones	2,099	2,798	2,913	3,034	3,159
Paquetes de 8 sesiones	350	466	486	506	527
VANE					236,662
TIRE					50.67%
PORCENTAJE DE DISMINUCIÓN EN LA DEMANDA					-23.690%
Demanda de Bienes Proyect	2,136	3,730	2,964	4,045	3,214
Paquete de 30 sesiones	267	466	371	506	402
Paquetes de 12 sesiones	1,602	2,798	2,223	3,034	2,411
Paquetes de 8 sesiones	267	466	371	506	402
NUEVO VANE					(0)
NUEVO TIR					29.01%

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 118

Conclusión: La Demanda proyectada podría disminuir hasta en 23.65% y el Proyecto seguiría siendo viable

Tabla 125

Variable de Salida

DATOS DE LA PROYECCIÓN INICIAL					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio Promedio Ponderado Producto	259.53	259.53	259.53	259.53	259.53
VANE					236,662
TIRE					29.01%
PORCENTAJE DE DISMINUCIÓN EN EL PRECIO					-12.12%
Nuevo Precio Promedio Ponderado	228.07	228.07	228.07	228.07	228.07
NUEVO VANE					(0)
NUEVO TIR					29.01%

Valor venta paquetes escenario actual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Paquete de 30 sesiones	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
Paquetes de 12 sesiones	237.29	237.29	237.29	237.29	237.29
Paquetes de 8 sesiones	152.54	152.54	152.54	152.54	152.54
Nuevos valores de venta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Paquete de 30 sesiones	439.38	439.38	439.38	439.38	439.38
Paquetes de 12 sesiones	208.52	208.52	208.52	208.52	208.52
Paquetes de 8 sesiones	134.05	134.05	134.05	134.05	134.05

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 118

Conclusión: Los Precios proyectados podría disminuir hasta en 12.12% y el Proyecto seguiría siendo viable.

a) *Variable del proyecto: posibilidad de administrar el riesgo*

Tabla 126

Variable del proyecto: posibilidad de administrar el riesgo

DATOS DE LA PROYECCIÓN INICIAL					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Totales de planillas	378,293	436,780	436,780	466,023	466,023
Mano de Obra Directa	146,217	204,703	204,703	233,947	233,947
Materia Prima	0	0	0	0	0
Mano de Obra indirecta	55,537	55,537	55,537	55,537	55,537
Planilla administrativa	161,828	161,828	161,828	161,828	161,828
Planilla de ventas	14,712	14,712	14,712	14,712	14,712
VANE					236,662
TIRE					50.67%
PORCENTAJE DE INCREMENTO DE LOS COSTOS					44.92%
Costos Totales de planillas	482,551	541,038	541,038	541,038	570,281
Mano de Obra Directa	146,217	204,703	204,703	204,703	233,947
Materia Prima	0	0	0	0	0
Mano de Obra indirecta	80,486	80,486	80,486	80,486	80,486
Planilla administrativa	234,528	234,528	234,528	234,528	234,528
Planilla de ventas	21,321	21,321	21,321	21,321	21,321
NUEVO VANE					0
NUEVO TIR					29.01%

Fuente: elaboración propia en base a la tabla 76 y 118

Conclusión: Los Costos totales de producción y planillas máximo pueden subir hasta 44.92%.

BIBLIOGRAFÍA

- AEmpresarial (2013) Tratamiento de la depreciación para efectos tributarios. Recuperado el 02 de febrero del 2017 de http://aempresarial.com/web/revitem/1_15254_11584.pdf
- Ámbito (2017) PERU - Riesgo País (Embi+ elaborado por JP Morgan). Recuperado el 20 de febrero del 2017 de <http://www.ambito.com/economia/mercados/riesgo-pais/info/?id=13>
- América Economía (2014) Informe revela que el mercado de los gimnasios tiene un potencial muy grande en Perú. Recuperado el 05 de enero del 2017 de <http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/informe-revela-que-el-mercado-de-los-gimnasios-tiene-un-potencial-muy-grande-en->
- Andina (2017) El mercado de los gimnasios tiene un potencial muy grande en Perú. Recuperado el 05 de enero del 2017 de <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-el-mercado-los-gimnasios-tiene-un-potencial-muy-grande-peru-informe-493776.aspx>
- Asociación Cultural Ángeles D1 (06 de febrero del 2013) Escuela d1 de Vania Masias PowerPlate. [Archivo de vídeo]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=pfMN651H7ww>
- Banco Central de Reserva del Perú (2017) Cuadros Estadísticos Recuperado el 23 de febrero del 2017 de <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-de-la-nota-semanal.html>
- El Comercio (2016) Arellano Márketing: 6 grandes tendencias del consumidor peruano. Recuperado el 07 de enero del 2017 de <http://elcomercio.pe/economia/dia-1/arellano-marketing-6-grandes-tendencias-consumidor-peruano-noticia-1951385>
- Empresa Actual (2015) Informe DBK: crece un 3% la facturación del sector de gimnasios en 2015. Recuperado el 10 de enero del 2017 de <http://www.empresaactual.com/informe-dbk-sector-gimnasios/>
- Gestión (2016) Solo 39% de peruanos practica deporte, la mayoría dice no hacerlo por falta de tiempo. Recuperado el 05 de enero del 2017 de <http://gestion.pe/tendencias/solo-39-peruanos-practica-deporte-mayoria-dice-no-hacerlo-falta-tiempo-2167098>

- Gymplus Alcanfores (05 de noviembre del 2014). [Archivo de vídeo]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=33FznLZk1Jc>
- Mibanco (2017) Maquinarias y Equipos. Recuperado el 22 de enero del 2017 de <http://www.mibanco.com.pe/categoria/maquinas-y-equipos>
- Multipl(2017) 10 Year Treasury Rate. Recuperado el 15 de febrero del 2017 de <http://www.multip.com/10-year-treasury-rate>
- PowerPlatePeru (12 de noviembre del 2009) Power Plate en Ayer y Hoy. [Archivo de vídeo]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=_IgPdkxO_6E