



UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ

FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

PLAN DE NEGOCIOS ACADEMIA DE VOLEY

PINK DOLPHIN, IQUITOS, 2019

Autores:

**Vásquez Garrido, Priscyla de Jesús
Ramírez Corvera, Jorge Luis**

**Para optar el título profesional
de Licenciado en Administración**

IQUITOS-PERÚ

2019

DEDICATORIA

A Dios por la bendición, a mis padres Ysrael Vásquez Rojas y Rosa Angélica Garrido Sandi por su constante apoyo en mi desarrollo personal y profesional, del mismo modo a mi esposo Marcelino Panduro Dávila y mi hijo Emiliano Ysrael Panduro Vásquez por estar conmigo en todo momento brindándome su amor y todos los buenos ánimos para seguir adelante.

Priscyla Vásquez

A Dios, por la vida, por las enseñanzas, por la salud, y a todo aquello que ha formado parte de mi existencia para contribuir al desarrollo y crecimiento para convertirme en el profesional que quiero llegar a ser, el camino continúa.

Jorge Ramírez

AGRADECIMIENTO

A los profesores de la Universidad Científica del Perú – UCP por sus enseñanzas durante mi formación profesional como Administradora de empresas en esta casa de estudios

Priscyla Vásquez

A mis padres Jorge, Blanca y Élody, por sus constante apoyo y consejos en mi desarrollo personal y profesional; a mi hijo Adriano por ser motivo de crecimiento en todo aspecto para alcanzar el éxito y la felicidad; a mi novia Cleisy brindándome su amor, apoyo y buenos ánimos, con visión para seguir adelante.

Jorge Ramírez



FACULTAD DE NEGOCIOS

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA
PROFESIONAL**

Con Resolución Decanal N° 257-2019-UCP-FAC.NEGOCIOS del 18 de junio de 2019, la FACULTAD DE NEGOCIOS DE LA UNIVERSIDAD CIENTIFICA DEL PERÚ-UCP designa como Jurado Evaluador y Dictaminador de la Sustentación a los señores:

- Lic. RR.II. Salvador Calderón Ferreira Mgr. **Presidente**
- Lic. Adm. Raúl Alejandro Cornejo Coa Mgr. **Miembro**
- Lic. Adm. Segundo Wilfredo Fasanando García **Miembro**

En el distrito de San Juan Bautista, siendo las....*10:00*... horas del día *16* de *Julio* del 20*19*... en las instalaciones de la UNIVERSIDAD CIENTIFICA DEL PERÚ-UCP, se constituyó el Jurado para escuchar la sustentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional : "PLAN DE NEGOCIO ACADEMIA DE VOLEY PINK DOLPHIN, IQUITOS, 2019"

Presentado por:

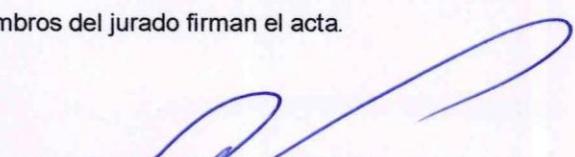
**PRICYLA DE JESUS VASQUEZ GARRIDO
JORGE LUIS RAMIREZ CORVERA**

Como requisito para optar el título profesional de Licenciado en Administración de Empresas. Luego de escuchar la sustentación y formuladas las preguntas las que fueron absueltas. El jurado después de la deliberación en privado llego a la siguiente conclusión:

La sustentación es:

..... *Aprobado por Unanimidad*

En fe de lo cual los miembros del jurado firman el acta.



Lic. RR.II. Salvador Calderón Ferreira Mgr.
Presidente



Lic. Adm. Raúl Alejandro Cornejo Coa Mgr.
Miembro



Lic. Adm. Segundo Wilfredo Fasanando García
Miembro

CALIFICACIÓN: Aprobado (a) Excelencia : 19-20
Aprobado (a) Unanimidad : 16-18
Aprobado (a) Mayoría : 13-15
Desaprobado (a) : 00-12

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN	1
ABSTRACT	2
I. INFORMACION GENERAL	3
1.1 Nombre del negocio	3
1.2 Actividad empresarial	3
1.3 Idea del negocio	4
II. PLAN DE MARKETING.	5
2.1 Necesidades de los clientes	5
2.2 Demanda actual y tendencias.	8
2.3 Oferta actual y tendencia.....	11
2.4 Programa de marketing	12
2.4.1 El producto	12
2.4.2 El precio	17
2.4.3 La promoción	17
2.4.4 La Cadena de Distribución	21
III. PLAN DE OPERACIONES	22
3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento.....	22
3.2 El proceso del servicio al cliente.	23
IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.	29
4.1. La organización.....	29
4.2. Puestos y funciones.....	29
4.3. Condiciones laborales.....	32
4.4. Régimen tributario.....	33
V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	34
CONCLUSIONES:.....	39
BIBLIOGRAFÍA:	40

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1 Clasificación Industrial Internacional Uniforme, 2019	3
Cuadro N° 2. Proyección de demanda, 2019 (en miles)	8
Cuadro N° 3. Países que practican el vóley según continente, 2019.....	9
Cuadro N° 4. Instituciones con giros similares en la ciudad de Iquitos por mes, 2019, ciudad de Iquitos.	11
Cuadro N° 5. Precio de los servicios que brinda la empresa por mes, 2019....	17
Cuadro N° 6. Comportamiento del mercado: Tendencias y participación.	34
Cuadro N° 7. Ingresos por ventas.	34
Cuadro N° 8. Gastos administrativos.	34
Cuadro N° 9. Gastos comerciales.	35
Cuadro N° 10. Gastos pre operativos.....	35
Cuadro N° 11. Inversión en activos.	35
Cuadro N° 12. Depreciación.....	35
Cuadro N° 13. Programa de endeudamiento.	36
Cuadro N° 14. Estado de resultados integrales	37
Cuadro N° 15. Flujo de caja.	37
Cuadro N° 16. VANE y TIRE.....	38

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1. Ubicación de la empresa, 2019.....	3
Figura N° 2. La práctica del vóley.....	7
Figura N° 3. Ligas de vóley en el Perú, 2019.....	11
Figura N° 4. Distribucion técnica de una cancha de voley	13
Figura N° 5. Plano de las intalaciones del local de la empresa, 2019.....	14
Figura N° 6. Cancha de arena de la empresa, 2019	14
Figura N° 7. Cancha de cemento de la empresa, 2019.....	15
Figura N° 8. Cancha sintética de la empresa, 2019	15
Figura N° 9. Marca de la empresa, 2019.....	16
Figura N° 10. Logo de la empresa, 2019.....	16
Figura N° 11. Polo con logo de la empresa, 2019.....	19
Figura N° 12. Llaverero con logo de la empresa, 2019	19
Figura N° 13. Gorro con logo de la empresa, 2019.....	20
Figura N° 14. Fan page de la empresa, 2019	20
Figura N° 15. Canal de distribución.....	21
Figura N° 16. Jóvenes practicando el vóley	24
Figura N° 17. Pelota oficial de vóley.....	25
Figura N° 18. Net oficial de vóley, dimensiones técnicas	25
Figura N° 19. Net instalado lista para ser utilizada.....	26
Figura N° 20. Rodilleras para practicar vóley	26
Figura N° 21. Cintas protectoras de dedos	27
Figura N° 22. Manguitos para vóley	27
Figura N° 23. Silbato para vóley.....	28
Figura N° 24. Chaleco para la práctica de vóley	28

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1. Proceso de aprovisionamiento de la empresa	23
Gráfico N° 2. Proceso de atención de la empresa.....	23
Gráfico N° 3. Estructura organizacional de la empresa, 2019	29

PLAN DE NEGOCIOS ACADEMIA DE VOLEY

PINK DOLPHING, IQUITOS, 2019

Jorge Luis, Ramírez-Corvera

Priscyla de Jesús, Vásquez-Garrido

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo constituir una empresa de deporte en el rubro del vóley, se ha identificado el al mercado objetivo, con sus gustos y preferencias, como también sus exigencias en cuanto a productos o servicios deportivos se refiere.

Existe la necesidad de la práctica del vóley, el negocio se enfocará en brindar este servicio mediante una instalación deportiva, donde el diferenciador será la superficie donde se va a practicar este deporte; arena de playa, césped sintético y cemento acompañados de un servicio de calidad y de primer nivel.

Para lograr cumplir eficientemente los objetivos, las estrategias de marketing son: el producto, que constará los servicios por rango de edades y horarios; el precio se fijará de acuerdo al rango de edades y horarios del producto elegido por el cliente; la promoción, la principal estrategia será la aplicación PINDOL; la cadena de distribución (plaza), se presentará un producto de calidad al costo y tiempo oportuno directamente con el cliente; las cuales nos servirán para poder entregar al cliente el mensaje claro y motivador del servicio que se quiere brindar.

Finalmente, los resultados económicos financieros, muestran que el análisis reporta un Valor Actual Neto Económico (VANE) positivo de un total de S/ 156,148; y con una Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE) aceptable para la inversión de 79%. En cuanto a la relación Beneficio Costo (B/C) igualmente presenta cifras alentadoras de 2.31.

Palabras claves: deporte, vóley, servicio, academia.

BUSINESS PLAN VOLEY ACADEMY

PINK DOLPHING, IQUITOS, 2019

Jorge Luis, Ramírez-Corvera

Priscyla de Jesús, Vásquez-Garrido

ABSTRACT

This research aims to establish a sports company in the field of volleyball, has identified the target market, with their tastes and preferences, as well as their demands in terms of related sports products or services.

There is a need for volleyball, the business will focus on providing this service through a sports facility, where the differentiator will be the surface where this sport is going to be practiced; Beach sand, synthetic grass and cement accompanied by a first class quality service.

In order to efficiently achieve the objectives, the marketing strategies are: the product, the constant of services by age range and schedules; the price will be fixed according to the range of ages and schedules of the product chosen by the customer; the promotion, the main strategy will be the PINDOL application; the distribution chain (place), presents a quality product at cost and time directly with the customer; which serve us to be able to deliver to the client the clear and motivating message of the service they want to provide.

Finally, the financial economic results, classified that the analysis reports a positive Net Present Economic Value (VANE) of a total of S / 235,899; and with an Internal Rate of Economic Return (EIRR) acceptable for investment of 98%. Regarding the Cost Benefit (B / C) relationship, it also shows encouraging figures of 2.94.

Keywords: sport, volleyball, service, academy.

I. INFORMACION GENERAL

1.1 Nombre del negocio

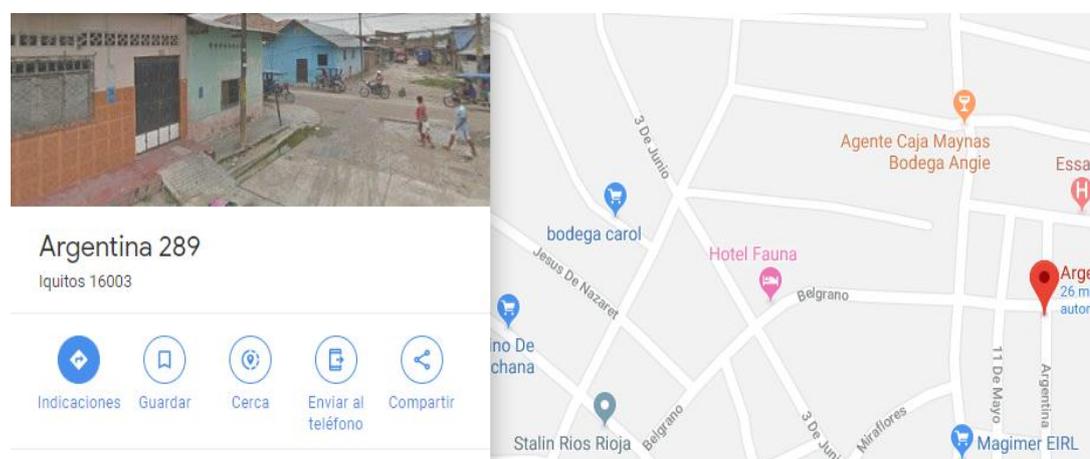
Nombre comercial: Pink Dolphin

Razón social: Academia de Vóley Pink Dolphin

Sector de la actividad: servicio

Localización: calle Argentina Nro.289, distrito de Punchana, provincia de Maynas, región Loreto, Perú.

Figura N° 1. Ubicación de la empresa, 2019



Fuente: <https://www.google.com/maps/place/Argentina+289,+Iquitos+16003>

1.2 Actividad empresarial

Cuadro N° 1 Clasificación Industrial Internacional Uniforme, 2019

P	Enseñanza	
	85	Enseñanza
	854	Otros tipos de enseñanza
	5510	Enseñanza deportiva y recreativa

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI.

1.3 Idea del negocio

Se busca satisfacer la necesidad de practicar vóley, deporte con distintas técnicas, mediante la práctica parcial y constante de las personas, quienes, disponiendo de tiempos libres, encuentran un lugar específico para desarrollar sus habilidades y dotes deportivos, para ocupar el cuerpo y mente en una actividad que les traerá muchos beneficios para su estado físico, mental y emocional.

Los segmentos al cual nos dirigimos están compuesto por niñas y adolescentes entre 05 a 19 años de edad, quienes desean practicar el deporte como un fin recreativo dentro de la ciudad de Iquitos. Otro segmento de clientes está constituido por las empresas con quienes se tienen convenios y están interesadas en programas de bienestar social para sus colaboradores que tengan hijas de la edad requerida. De esta manera, motivar a los padres de familia para que este deporte sea desarrollado como una cultura dentro de la actividad diaria de sus hijas, encontrando en el vóley una herramienta para el mejoramiento de sus habilidades motrices y como instrumento de interacción social.

Se ofrecerá una enseñanza práctica, atractiva y recreativa, con la creación de una instalación deportiva para la práctica del vóley y, sus diferentes modalidades; la instalación estará ubicada en el distrito de Punchana, con fácil acceso, con zona de estacionamiento para seguridad de sus vehículos, servicios higiénicos y, materiales para el desarrollo de esta actividad, se contará con personal técnico altamente calificado en el deporte y la salud. Asimismo mediante el aplicativo (App) denominado "PINDOL", se ofrecerá precios accesibles y diferenciados (promociones), brindando la facilidad de medios de pago; además se informará acerca de los logros obtenidos de las niñas, ofreciendo participación en eventos deportivos locales, regionales y nacionales, fomentando la inclusión de valores, compañerismo y trabajo en equipo.

II. PLAN DE MARKETING.

2.1 Necesidades de los clientes

Se busca satisfacer las necesidades de recreación, socialización y salud a través de la práctica del vóley en sus diferentes modalidades, con un ambiente recreativo, atractivo y seguro. El cliente tiene la necesidad de recreación al practicar este deporte, al escuchar música y bailar en grupos, con diferentes estilos de entrenamiento. Al recibir el servicio los clientes, puedan socializar con otras personas que se apasionen, de manera segura desde el momento que ingresan al centro de entrenamiento hasta la salida del mismo.

Los beneficios que genera el satisfacer a un cliente, para entender cómo funciona la demanda de productos, solo necesitamos saber cómo funcionan las necesidades de los clientes, bien sabemos que el mundo cambia constantemente, se necesitan nuevas y mejores formas de pensar y transmitir el mensaje, es por ello que debemos considerar la combinación entre la tecnología, lo recreativo, lo atractivo y lo turístico.

El rubro del deporte en particular el vóley, se encuentra relacionado con la economía, se puede afirmar que el vóley, como cualquier otra actividad productiva, es parte de ella, donde se involucra toda la familia, quienes contemplan este hermoso deporte, a los vendedores de productos deportivos (prendas, pelotas, net, zapatillas, etc.), a los transportistas quienes desplazan a los participantes y familias de los mismos, a quienes alquilan espacios deportivos, los vendedores de alimentos y bebidas, organizadores de eventos, como consecuencia genera un movimiento económico, social y turístico, además, genera empleo para los interesados y entendidos en el rubro del deporte.

En nuestra ciudad se practica este deporte en los colegios, donde seleccionan a quienes destacan para participar en eventos deportivos locales y nacionales; también, en lugares o calles de un espacio improvisado, de manera informal, este último trae como consecuencia que los talentos se pierdan y, para quienes tienen el entusiasmo y el anhelo de seguir aprendiendo con profesionales que les ayuden y motiven a seguir, con la práctica del vóley en

ambientes seguros, con horarios flexibles, en las que se les permita organizarse para desarrollar otras actividades, con mucha energía y vitalidad, lo que traerá muchos beneficios a corto y largo plazo.

Felicia Pedroso (2011), menciona que: “en estos momentos se está viendo que el vóley peruano se está levantando, ha mejorado su paso, tiene jugadoras bastante altas, pero esto hay que seguir buscando, seguir en la búsqueda de talentos y, creo no centralizar tanto porque para hacer un buen equipo hay que salir a buscar en provincias y distritos, buscar el talento porque en lugares que no se piensa, ahí está el talento y, tratar de concentrar los talentos deportivos, llámense Centro de Alto Rendimiento, llámense Escuela de Alto Rendimiento, tratar de concentrar las mejores jugadoras, allí para que no se pierdan”.

Asimismo, en referencia al crecimiento del vóley en el Perú, Francisco Hervás (2017), explica que “lo encontré con grandes lagunas en cuanto a la cantidad de jugadoras disponibles para formar un equipo. Hay una franja de edades donde no hay jugadoras y, uno se pregunta dónde están. Creo que la Liga está creciendo año a año”.

La práctica del vóley solo ha sido desarrollada por temporadas en nuestra ciudad, tal como lo menciona el Diario La Región (2015) “Iquitos se consagró campeón del I Campeonato Regional de Vóleibol categoría Menores, tras vencer en la final al cuadro de San Juan. La talla y la potencia, adicionado al buen juego, fueron los pilares para que se lleven el primer lugar. En tercer lugar quedó el representativo de Punchana, cuarto fue el equipo de la municipalidad de Maynas, quinto Nauta, sexto Yurimaguas, séptimo Mazán y octavo la Escuela Municipal de Maynas. El evento se desarrolló en el coliseo cerrado Juan Pinasco Villanueva, y en la cancha de calentamiento. Lastimosamente el público no acudió en masa a presenciar los encuentros”.

La falta de cultura en este deporte por la no continuidad de la práctica, hace que los ciudadanos se desmotiven a presenciar los eventos y en consecuencia no toman a seriedad este deporte, por eso es necesario inculcar a las niñas desde muy pequeñas en la práctica del vóley que también les permitirá interactuar con otros equipos de nivel local y regional.

Además de todo lo mencionado, este deporte motiva a la familia a presenciar las habilidades que las niñas y adolescentes desarrollan al participar en campeonatos, y esto hace que sea un momento especial al compartir entre todos los miembros, emociones que este deporte demanda.

Guillermo Denegri (2018), “si uno compara las graderías del coliseo Bonilla con las tribunas de un estadio de fútbol, la principal diferencia que encontrará será la presencia de hombres y mujeres de todas las edades. Al vóley van los papás, las mamás, los hijos, los nietos, y hasta las abuelitas. Lo mejor de todo es que van en buena onda y dispuestos a compartir en familia y pasarla bien”.

Aunque hemos vivido tiempos mejores, el vóley sigue siendo muy querido y es fuente de satisfacción para la familia, es por ello que observamos una gran necesidad en este tipo de negocio, la cual es brindar el servicio de la práctica de este deporte en la ciudad de Iquitos, dándole una identidad no solo al negocio, también a la ciudad, orientado a los resultados económicos y sociales, además de turístico.

Figura N° 2. La práctica del vóley



Fuente: [google.com/search?q=practica+de+voley+en+el+peru+datos&rlz=1C1CHBD](https://www.google.com/search?q=practica+de+voley+en+el+peru+datos&rlz=1C1CHBD)

2.2 Demanda actual y tendencias.

En el cuadro 02, en la primera parte se puede apreciar la población de los distritos de Iquitos, San Juan, Punchana y Belén. Que suman una población de 471,730. Los servicios de la empresa han sido diseñados para el sector urbano, aplicando cada porcentaje para la población de cada distrito, alcanzando una total de 352,712 personas. En promedio la población crece un 2% cada año, llegando la población proyectada al 2019 a 388,114 personas. Pero el servicio es básicamente para el sexo femenino que en nuestra ciudad llega al 49.01%, llegando a 190,215 y, está nuestro segmento objetivo que son las niñas y adolescentes de 5 a 19 años de edad, quienes llegan a un 38.89%, llegando a una demanda proyectada de 73,975, pero sólo el 39% practica deporte en nuestro país, por lo que suma 28,850. Y los sectores económicos al cual nos dirigimos son el C y D, ambos son el 17.20% y el 22,70%, por lo que la demanda proyectada al año llega a las 11,511 unidades de servicio.

Cuadro N° 2. Proyección de demanda, 2019 (en miles)

	Total	Urbana	Total urbano
Población distrito Iquitos	150,221	82%	123,181
Población distrito de San Juan Bautista	154,696	68%	105,193
Población distrito Punchana	91,128	70%	63,790
Población distrito Belén	75,685	80%	60,548
Población ciudad de Iquitos (censada al 2015)	471,730		352,712
Crecimiento promedio anual de la población			2%
Población ciudad de Iquitos (proyectada al 2019)			388,114
Promedio de personas del sexo masculino 49.01%			0.4901
Personas de sexo masculino en la ciudad de Iquitos (proyectado al 2019)			190,215
Población entre 05 y 19 años de edad 38.89%			0.3889
Demanda proyectada			73,975
Personas que practica deporte en el Perú 39%			0.39
Total personas que practican algún deporte en el Perú			28,850
Segmento C ciudad de Iquitos			17.20%
Segmento D ciudad de Iquitos			22.70%
Consumo del mercado objetivo (unidad/persona)			11,511

Fuente: elaboración propia

De acuerdo al resumen de los autores, en el cuadro N° 03, América y Europa son los continentes que tienen más países que practican el vóley como deporte, haciendo un total de 9 países en América y, en Europa de 17 países.

Cuadro N° 3. Países que practican el vóley según continente, 2019.

Continente	País	Denominación
América	Brasil	Voleibol
	Cuba	Voleibol
	Estados Unidos	Volleyball
	Argentina	Voleibol
	Canadá	Volleyball
	Venezuela	Voleibol
	Perú	Voleibol
	Puerto Rico	Voleibol
	México	Voleibol
Europa	Italia	Pallavolo
	Rusia	Volleybol
	Francia	Voley
	Países Bajos	Volleyball
	Bulgaria	Volleyball
	Polonia	Volleyball
	Serbia	Volleyball
	España	Volleyball
	Portugal	Volleyball
	Alemania	Volleyball
	Grecia	Volleyball
	Finlandia	Volleyball
	República Checa	Volleyball
	Bélgica	Volleyball
	Eslovenia	Volleyball
	Eslovenia	Volleyball
	Austria	Volleyball
Europa-Asia	Turquía	Volleyball
	Kazajistán	Volleyball
Asia	Corea del Sur	Volleyball
	China	Volleyball
	Irán	Volleyball
	China Taipei	Volleyball
	Qatar	Volleyball
	Japón	Volleyball
África-Asia	Egipto	Volleyball
África	Túnez	Volleyball
Oceanía	Australia	Volleyball

Fuente: elaboración propia

Actualmente, la práctica de este deporte se da en todo el mundo. El voleibol (inicialmente bajo el nombre de mintonette) nació el 9 de febrero de 1895 en Estados Unidos, en Holyoke, Massachusetts. Su inventor fue William George Morgan, un profesor de educación física de la YMCA. Este deporte es muy popular y se practica en casi todo el mundo. Lo regula la Federación Internacional de Voleibol (FIVB) y en ella se encuentran representadas 220 naciones.

El voleibol llegó al Perú en 1911. Fue traído por dos profesores estadounidenses, encargados de una reforma educativa y que lo practicaban como pasatiempo, ya que en aquellos años predominaban el fútbol y el boxeo.

El vóley peruano ha logrado hacerse un espacio en el voleibol femenino mundial, ya que ostenta un subcampeonato mundial, un sub campeonato olímpico y una docena de campeonatos sudamericanos. El voleibol es uno de los pocos deportes, dentro de la sociedad peruana, donde hombres y mujeres pueden jugar en un mismo equipo.

En los Juegos Panamericanos de 2019 participaron 41 países de América, y este evento se dará en Perú con el lema “Jugamos Todos” y con respecto al voleibol participarán 11 países que se llevará a cabo entre julio y agosto del 2019, se disputarán torneos masculinos y femeninos.

En el Perú no existe un Ministerio del Deporte, que tanta falta hace para llevar adelante las políticas deportivas del Perú. Paloma Noceda (2018), resalta que, “Chile y Brasil ya cuentan con un Ministerio del Deporte, Colombia está próximo a llevar al rango ministerial a Coldeportes, lo que en el Perú sería el IPD” el objetivo del proyecto de ley declarativa es colocar en la agenda pública el debate sobre la importancia del deporte, garantizar su acceso a todos los peruanos y contribuir con el fortalecimiento en la formación de valores. Con la creación de un ministerio de deporte permitirá que la industria deportiva sea vista y administrada como una gestión empresarial y ya no como un sentimiento pasional poco profesional. El Instituto Peruano del Deporte (IPD) es el ente estatal rector de las actividades deportivas peruanas. Es un organismo público descentralizado adscrito al Ministerio de Educación del Perú.

2.3 Oferta actual y tendencia.

En el cuadro 04 podemos observar que en las tres empresas o instituciones que brindan el servicio del vóley en la ciudad de Iquitos, el rango de edad va de 06 a 18 años de edad y que la Institución Particular Deportiva Estudiantil – IPDE es la única empresa que brinda sus servicios de forma gratuita.

Cuadro N° 4. Instituciones con giros similares en la ciudad de Iquitos por mes, 2019, ciudad de Iquitos.

Empresa	Rango de edad	Precio (Soles)
Liga distrital de voleibol de Iquitos	6 a 17	100
Servicios Deportivos PUCP	8 a 18	150
Institución Particular Deportiva Estudiantil - IPDE".	8 a 18	Sin costo

Fuente: elaboración propia

Figura N° 3. Ligas de vóley en el Perú, 2019



Fuente: <http://fpv.pe/index.php/ligas/>

2.4 Programa de marketing

2.4.1 El producto

La empresa brindará a sus clientes el servicio de práctica del voleibol, a su vez contará con un aplicativo (App) denominada “PINDOL” que permita ofrecer y reservar el servicio, información de precios accesibles y diferenciados (promociones) brindando la facilidad de medios de pago; información acerca de los logros obtenidos de las niñas, información sobre eventos deportivos locales, regionales y nacionales, en donde podrán participar.

Se prestará los siguientes servicios según el rango de edad:

- Servicio 01: de 5 a 7 años de edad.
- Servicio 02: de 8 a 10 años de edad.
- Servicio 03: de 11 a 13 años de edad.
- Servicio 04: de 12 a 14 años de edad.
- Servicio 05: de 15 a 19 años de edad.

En cuanto a los horarios, contará con lo siguiente:

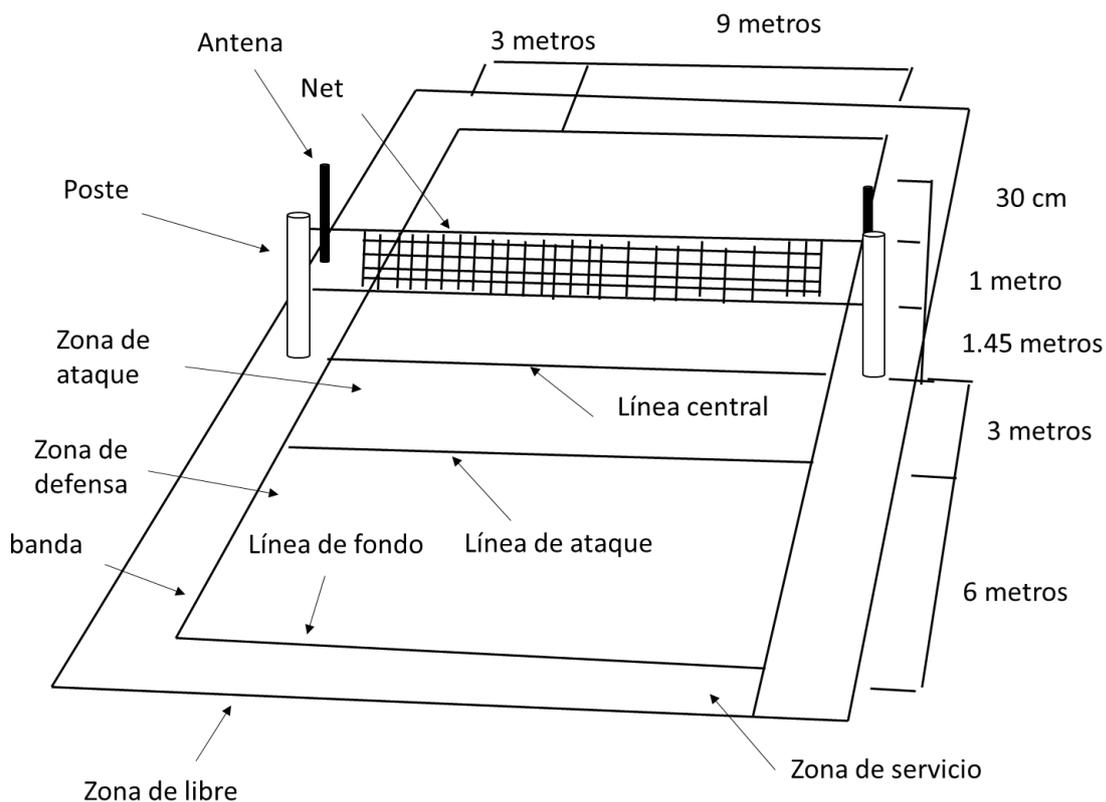
- Para edades de 05 a 10 años De: 8:00am a 10:00 a.m.
- Para edades de 10 a 19 años De: 7:00 a 9:00 p.m.

De acuerdo al servicio que ofrecerá Academia de Vóley Pink Dolphing, en la figura 03 se contará con lo siguiente:

- Una cancha de arena
- Una cancha sintética
- Una cancha de cemento
- Se contará con instalación con Wifi
- Música para hacer de la práctica y entrenamiento más ameno.
- Cafetería con una temática donde los clientes encontrarán alimentos

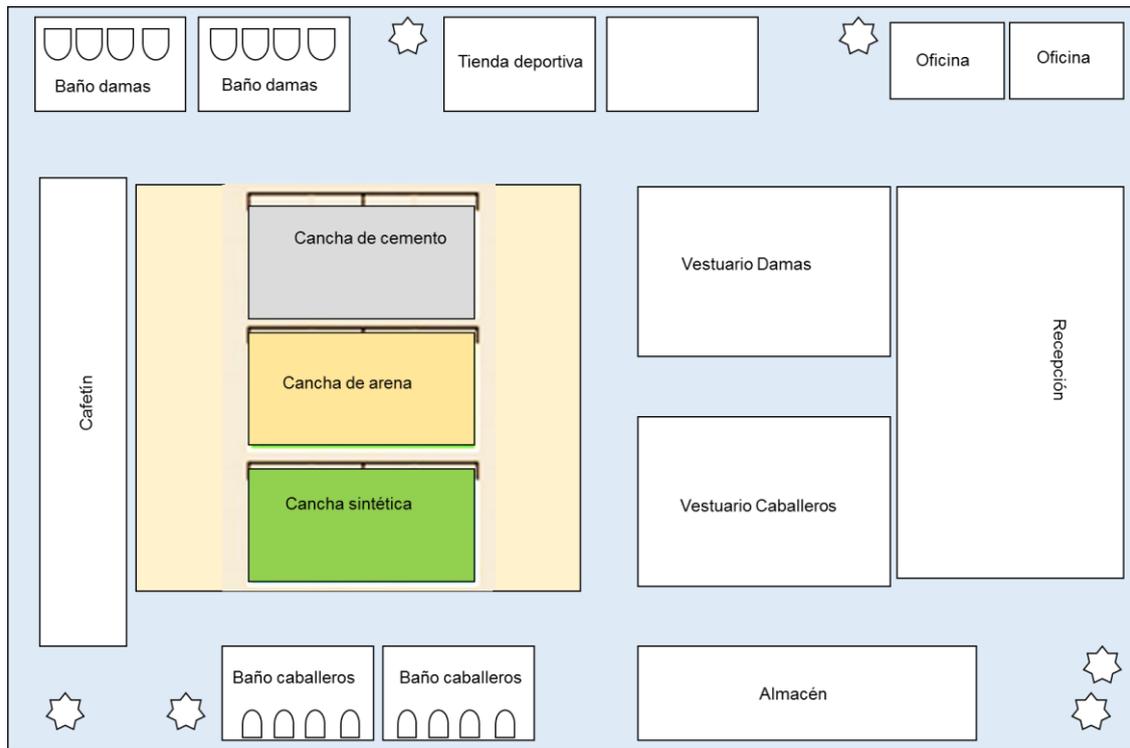
- Suplementos alimenticios para mejorar el rendimiento
- Vestuarios
- Parqueo
- Una oficina administrativa
- Un almacén deportivo adecuado para la protección y cuidado de los implementos deportivos
- Bazar para la venta de artículos para la práctica del voleibol
- Recepción con artículos de audio y video brindando la mayor comodidad y satisfacción a todos los clientes y visitantes
- Servicios sanitarios para el público en general.

Figura N° 4. Distribución técnica de una cancha de voleibol



Fuente: www.google.com/search?q=cancha+sintetica+de+voley&rlz=1C1CHBD_esPE850

Figura N° 5. Plano de las instalaciones del local de la empresa, 2019



Fuente: elaboración propia

Figura N° 6. Cancha de arena de la empresa, 2019



Fuente: www.google.com/search?q=cancha+de+arena+para+voley&rlz=1C1CHBD_esPE8508

Figura N° 7. Cancha de cemento de la empresa, 2019



Fuente: www.google.com/search?q=cancha+de+cemento+para+voley&rlz=1C1CHBD_esP

Figura N° 8. Cancha sintética de la empresa, 2019



Fuente: www.google.com/search?q=cancha+sintetica+de+voley&rlz=1C1CHBD_esPE850PE8

La empresa contará con una instalación de un centro deportivo basado en el vóley, dentro de ella se contará con espacios amplios de vestuario, tribuna, zona de estacionamiento seguro, un snack para que puedan hidratarse, y así brindar un servicio de calidad, cumpliendo las exigencias de los clientes.

Para la introducción de nuestros servicios y para el posicionamiento de la empresa en esta primera etapa se ha diseñado la siguiente marca:

Figura N° 9. Marca de la empresa, 2019



Pink Dolphin

Fuente: elaboración propia

Figura N° 10. Logo de la empresa, 2019



Fuente: elaboración propia

2.4.2 El precio

El precio que se ha establecido en la empresa, responde a la estructura de costos y al precio de la competencia, de tal manera que permite contar con un margen de rentabilidad aceptable por el emprendedor.

a) Objetivos del precio.

El objetivo que se persigue con el presente plan de negocios es la de maximización de la cuota de mercado, por ser un producto nuevo en el mercado, se pretende ganar la máxima cantidad de clientes.

Cuadro N° 5. Precio de los servicios que brinda la empresa por mes, 2019

Rango de edad	Precio S/	Horario
5 a 7	100.00	8:00 a.m. a 10:00 a.m.
8 a 10	120.00	8:00 a.m. a 10:00 a.m.
11 a 13	159.00	7:00 a.m. a 9:00 a.m.
12 a 14	150.00	7:00 a.m. a 9:00 a.m.
15 a 19	160.00	7:00 a.m. a 9:00 a.m.

Fuente: elaboración propia

2.4.3 La promoción

- a) Los objetivos que perseguirá la empresa, como estrategia de la promoción, serán los siguientes:
- Conocimiento: que el cliente conozca el excelente servicio que se le va a brindar y la ubicación de la oficina central.
 - Persuadir: se brindará el servicio, descuentos y promociones a través del aplicativo "PINDOL", para una atención eficiente y eficaz al cliente.
 - Preferencia: para todos los clientes que deseen contar con el servicio práctica del voleibol dentro de la ciudad de Iquitos.

b) Acciones de la promoción

Las acciones a realizar son las siguientes:

Se realizarán descuentos a través del aplicativo “PINDOL”, dependiendo de la cantidad de veces que ha utilizado el servicio, esto será contabilizado en una base de datos que nos permita simplificar la búsqueda de los clientes ganadores.

Se realizarán descuentos especiales (35%) por el segundo o tercer miembro de la familia que desee ingresar a la academia.

Se brindará un precio cómodo a los convenios y futuros convenios que deseen integrarse a la academia.

c) Acciones de la Publicidad

Las acciones a realizar son las siguientes:

- Volantes que serán repartidos en puntos estratégicos de la ciudad, ya sea en colegios, plazas y otros lugares de mayor concurrencia.
- Obsequio de polos y llaveros con la marca de Pink Dolphing.
- Spot radial y televisivo para el mercado local.
- Publicidad en los diarios locales.
- Publicidad a través de las redes sociales como Facebook, Instagram y Twitter, y el aplicativo “PINDOL” teniendo en cuenta que la gran mayoría en nuestra ciudad tiene una cuenta en algunas de estas plataformas.

Figura N° 11. Polo con logo de la empresa, 2019



Fuente: elaboración propia

Figura N° 12. Llaverero con logo de la empresa, 2019



Fuente: elaboración propia

Figura N° 13. Gorro con logo de la empresa, 2019



Fuente: elaboración propia

Figura N° 14. Fan page de la empresa, 2019



Fuente: elaboración propia

2.4.4 La Cadena de Distribución

a) **Objetivo de distribución**

La empresa se ubicará en calle Argentina Nro. 289, distrito de Punchana, provincia de Maynas, región Loreto, Perú. Cabe mencionar que la cadena de distribución será directa.

b) **Funciones que debe cumplir el canal**

La función principal del canal de distribución es la de presentar un producto de calidad, al costo y el tiempo oportuno, y lograr que el cliente lo considere como una experiencia inolvidable, estrategia para buscar la fidelización del cliente.

Figura N° 15. Canal de distribución



Fuente: elaboración propia

III. PLAN DE OPERACIONES

Los procesos cumplen un papel importante en la empresa, por lo cual deben ser elaborados con el fin de que sean simples y eficientes con el propósito de satisfacer las necesidades de los clientes.

3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento.

La empresa, para producir el servicio, necesita del aprovisionamiento de bienes y servicios permanente, por lo que es necesario contar con un registro de proveedores, que brinde los bienes y servicios adecuados de calidad, así la empresa contará con un servicio que satisfaga la necesidad de los clientes.

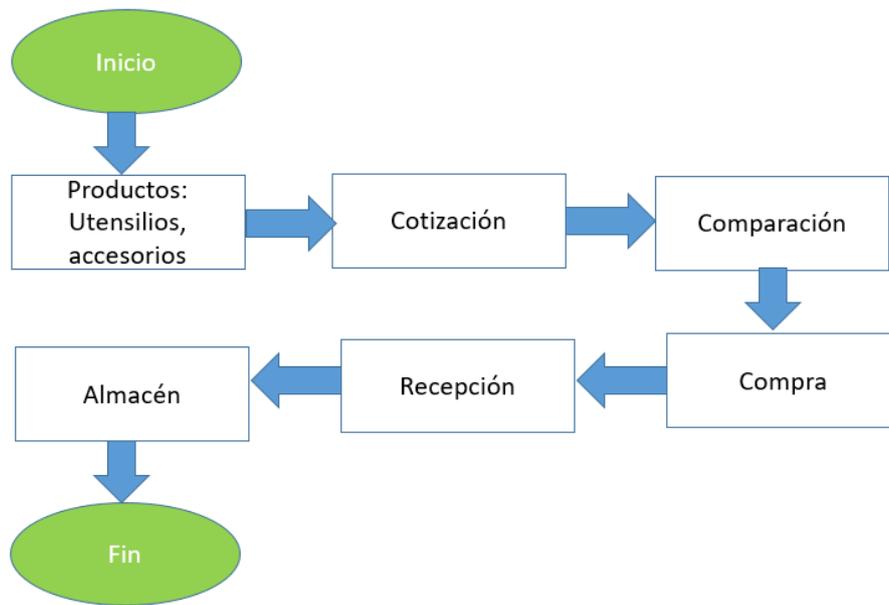
El personal del área de logística será el encargado de hacer los contratos con proveedores, por ser política de la empresa.

Dentro los proveedores tenemos:

- Centro comercial Quispe Jr. Próspero 935 – Iquitos
- Centro Comercial Alfa S.R.L. Calle Aguirre 1247- Iquitos
- Chu Industrial Textil S.A.C Jr. Arica 641 – Iquitos

En el siguiente gráfico se puede apreciar el proceso de aprovisionamiento de la empresa. El mismo que empieza con la solicitud de actividades del área de deportes, para la adquisición de útiles, accesorios y artículos para el desarrollo de las actividades. Luego se procederá a cotizar como mínimo tres proveedores, posteriormente se realizará las comparaciones para elegir la mejor opción, es decir elegiremos al proveedor que nos brinde mayores beneficios y mejores facilidades. Luego se realizará las compras de accesorios, útiles y artículos. Posteriormente se recepcionará la mercadería adquirida, en la recepción se realizará el control respectivo, se verificará todo los detalles necesarios de cada artículo. Finalmente ingresará al almacén previa codificación.

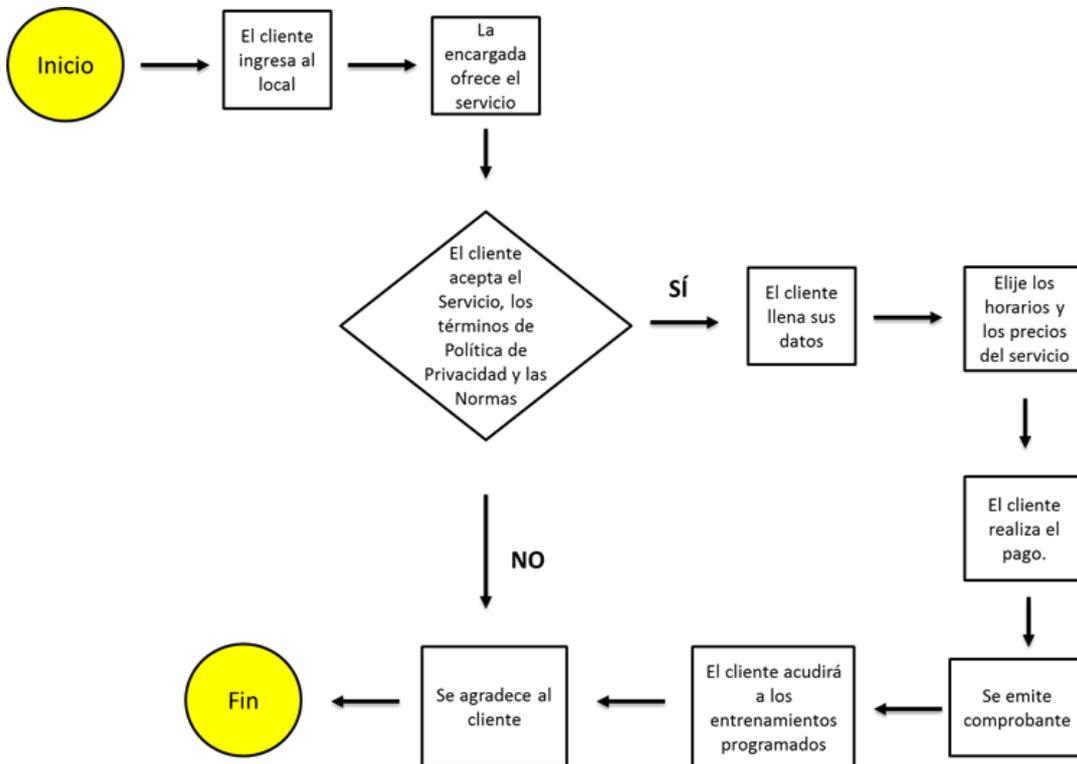
Gráfico N° 1. Proceso de aprovisionamiento de la empresa



Fuente: elaboración propia

3.2 El proceso del servicio al cliente.

Gráfico N° 2. Proceso de atención de la empresa



Fuente: elaboración propia

Proceso del servicio al cliente:

1. Cliente

Cliente solicita el servicio presencial o por redes sociales y muestra interés en nuestros servicios.

2. La empresa ofrece el servicio y sus precios

Para que el cliente pueda decidir si acepta o no el servicio y el precio que se le está ofreciendo, se le brinda toda la información requerida. Se le entrega los folletos, trípticos, dípticos con que cuenta la empresa.

3. Cliente toma una decisión:

- Sí, cliente acepta el servicio.
- No; se le agradece al cliente.

4. Cliente acepta el servicio:

Cliente adquiere uno de los servicios y elige qué comprobante se lo emite.

5. Cliente utiliza el servicio

Cliente se dirige a las instalaciones para la práctica del vóley.

6. Agradecimiento al cliente.

Se procede a agradecer y a brindar el servicio de calidad.

Figura N° 16. Jóvenes practicando el vóley



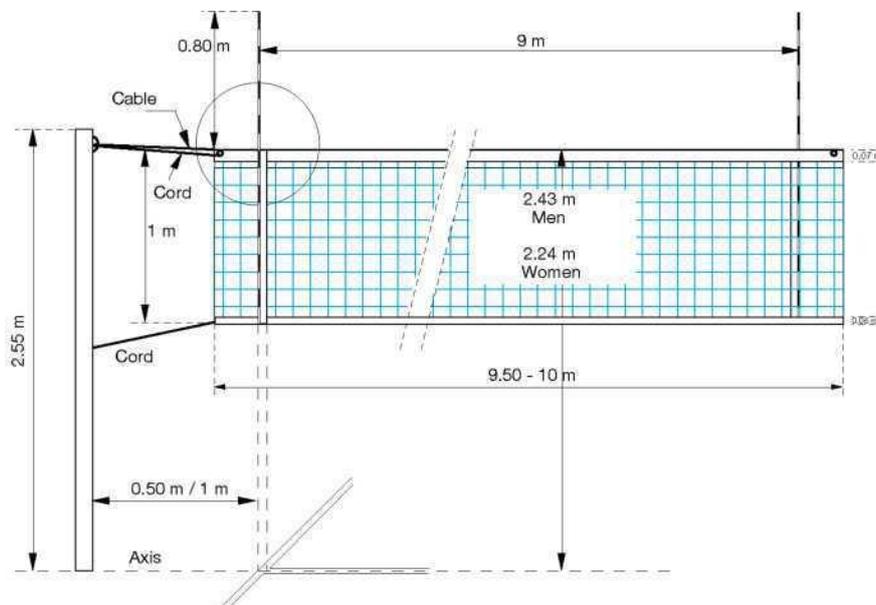
Fuente: www.google.com/search?q=voley+en+el+barrio&rlz=1C1CHBD_esPE850PE85

Figura N° 17. Pelota oficial de vóley



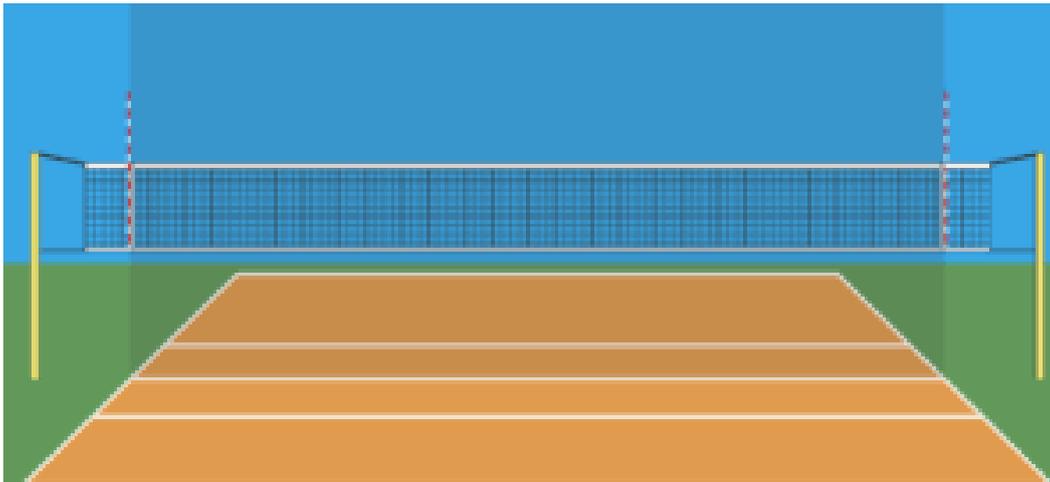
Fuente: www.google.com/search?q=pelota+oficial+de+voley&rlz=1C1CHBD

Figura N° 18. Net oficial de vóley, dimensiones técnicas



Fuente: www.google.com/search?q=net+oficial+de+voley&rlz=1C1CHBD_esPE850PE85

Figura N° 19. Net instalado lista para ser utilizada



Fuente: www.google.com/search?q=net+oficial+de+voley&rlz=1C1CHBD_esPE850PE850&

Figura N° 20. Rodilleras para practicar vóley



Fuente: [/www.google.com/search?q=rodilleras+para+voley&rlz=1C1CHBD_esPE850PE850](http://www.google.com/search?q=rodilleras+para+voley&rlz=1C1CHBD_esPE850PE850)

Figura N° 21. Cintas protectoras de dedos



Fuente: www.google.com/search?q=accesorios+para+practicar+voley&rlz=1C1CHBD_

Figura N° 22. Manguitos para vóley



Fuente: https://www.google.com/search?rlz=1C1CHBD_esPE850PE850&biw=136

Figura N° 23. Silbato para vóley



Fuente: https://www.google.com/search?q=silbato+para+v1CHBD_esPE

Figura N° 24. Chaleco para la práctica de vóley



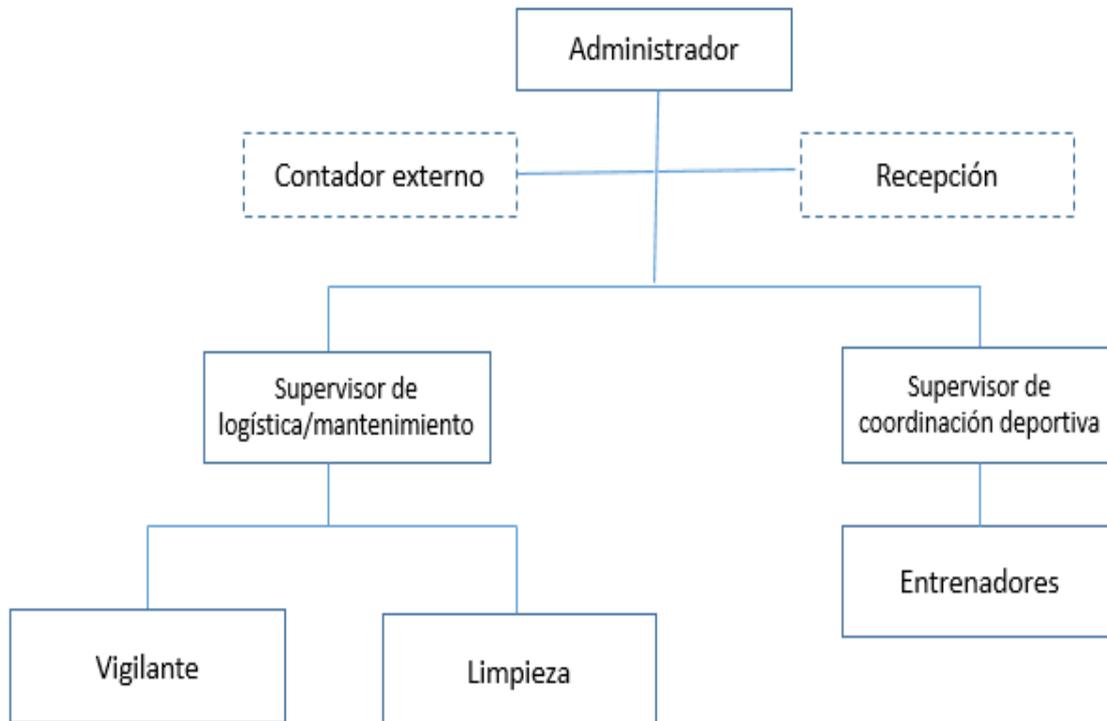
Fuente: www.google.com/search?rlz=1C1CHBD_esPE850PE850&biwh

IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.

4.1. La organización.

Para el siguiente plan de negocios se ha diseñado la siguiente estructura orgánica.

Gráfico N° 3. Estructura organizacional de la empresa, 2019



Fuente: elaboración propia

4.2. Puestos y funciones.

Puesto: Administrador.

Funciones:

- a) Planificar las metas y objetivos según los acuerdos de la empresa, organizar al equipo especializado bajo su supervisión, dirección y control de los objetivos de la empresa.
- b) Elaborar el manual de organización, cumplir y hacer cumplir la misma, para todas las áreas de la empresa.

- c) Supervisar el trabajo del personal a su cargo, logística, mantenimiento, supervisor de coordinación deportiva, y entrenadores.
- d) Establecer indicadores claros, medible, de los procesos de cada área, para lograr los objetivos.
- e) Diseña programas que mejora del ambiente laboral, mantener motivado al personal.
- f) Control y manejo de los costos y finanzas de la empresa.
- g) Pago de remuneraciones.

Puesto: Recepción/cajera

Funciones:

- a) Proporcionar todo tipo de información acerca de la empresa. También, gestionar el cierre de ventas con el cliente, en forma directa o por otros medios, como teléfono, correo, y redes sociales.
- b) Mantener al día el libro de incidencias, anotar las ocurrencias en la empresa, así dar solución de manera eficaz.
- c) Resolver y atender las inquietudes de los clientes.
- d) Mantener en orden los comprobantes de compra venta realizadas por la empresa.
- e) Asegurar y resguardar los bienes de la empresa.
- f) Depositar los cobros diarios en la cta. Cte. De la empresa.
- g) Elaborar el control diario de los ingresos de la empresa.
- h) Elaborar un control mensual de los ingresos de la empresa.
- i) Reporta directamente a la administración.
- j) Maneja los horarios de los servicios

Puesto: Supervisor de logística / mantenimiento

Funciones:

- a) Tiene bajo su responsabilidad el aprovisionamiento y control de los insumos, productos y servicios que necesite la empresa.
- b) Supervisa el trabajo del personal a su cargo.
- c) Realiza el cuadro comparativo de las cotizaciones.
- d) Coordina y reporta directamente al administrador de todas sus actividades laborales.
- e) Mantiene actualizado el registro de nuestros proveedores.
- f) Llevar el control de los inventarios de los insumos a través del método PEPS.
- g) Tiene bajo su responsabilidad que se aprovisione los materiales, servicios, insumos y accesorios para el normal desarrollo de los servicios.
- h) Reporta los deterioros encontrados en los bienes e instalaciones del negocio.
- i) Otros relacionados a sus funciones que disponga el administrador.

Puesto: Supervisor de coordinación deportiva

Funciones:

- a) Responsable de la coordinación de los horarios de los entrenadores.
- b) Reporta al administrador.
- c) Información de las horas de trabajo de los entrenadores.
- d) Atiende los reclamos, dudas, quejas de los clientes.
- e) Supervisa el trabajo de los entrenadores.
- f) Solicita los materiales a utilizar al administrador y los regresa conforme hayan sido recepcionados.

Puesto: Vigilante

Funciones:

- a) Ejercer la vigilancia y protección de los bienes muebles e inmuebles de la empresa.

- b) Efectuar controles de identidad al ingreso a la empresa.
- c) Evitar la comisión de actos delictivos.
- d) Efectuar protección a la caja

Puesto: Limpieza

Funciones:

- a) Responsable de la limpieza total de las tres canchas deportivas.
- b) Responsable de la limpieza de las oficinas administrativas.
- c) Responsable de la limpieza de los pasadizos del local.
- d) Responsable de la limpieza de los techos del local.
- e) Responsable de la limpieza de las paredes.
- f) Debe informar sobre el deterioro de los accesorios, utilices y artículos de la empresa

Puesto: Entrenadores

Funciones:

- a) Coordinar las actividades propuestas por el gerente y asegurarse de que todos los integrantes del grupo de voleibol cumplan con todos los reglamentos y que rindan en este deporte.
- b) Dirigir al grupo, asegurándose que se cumplan los objetivos propuestos.
- c) Crear una sana convivencia en el grupo.
- d) Establecer las fortalezas y debilidades para así mejorarlas.
- e) Cumplir con los horarios
- f) Apoyar las actividades, cursos, talleres propuestos por el gerente.

4.3. Condiciones laborales.

La empresa contará con trabajadores a tiempo completo, por un periodo de prueba de 3 meses, que podrá ser renovado de acuerdo al desempeño y logro de sus funciones en su puesto. Los servicios se atenderán de lunes a viernes en horario rotativo según lo establecido en el contrato.

La empresa se acogerá a la Ley de la Micro y Pequeña Empresa por los beneficios que le brinda. Posteriormente evaluará su cambio al régimen general. Es decir, pagará todos sus beneficios sociales normados en la ley. Solo para el caso del contador será con contrato por servicios profesionales.

4.4. Régimen tributario.

Al tratarse de empresa que van formalizar o van a empezar formalmente un negocio, pueden acogerse a 5 de los principales regímenes que se cuenta en nuestro país. Como es:

- Nuevo Régimen Simplificado – NRUS
- Régimen Especial de Renta –RER
- Régimen General
- Régimen de la Amazonia
- Régimen Mype Tributario - RMT

En el presente caso se acogerá al Régimen Especial de Renta (RER) con pagos mensuales del 1.5%, pagos cancelatorios y llevará solo los principales libros contables.

V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.

5.1 Estudio económico.

Cuadro N° 6. Comportamiento del mercado: Tendencias y participación.

	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Demanda actual anual por unidades	11,511		
Tendencia del mercado	0%	2%	2%
Demanda estimada anual por unidades	11,511	11,741	11,976
Participación de mercado	15.00%	20.00%	25.00%
Demanda del proyecto (unidades/personas)	1,727	2,348	2,994

Fuente: elaboración propia.

Cuadro N° 7. Ingresos por ventas.

	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Ventas anuales	1,727	2,348	2,994
Precio mercado (soles)	150.00	150.00	152.25
Tendencia del precio	0%	1.5%	1.5%
Precio de venta efectiva unidades	S/ 150.00	S/ 152.25	S/ 154.53
Venta total empresa (soles)	S/ 259,001	S/ 357,526	S/ 462,683

Fuente: elaboración propia.

Cuadro N° 8. Gastos administrativos.

	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Administrador	1	1	1
Sueldo mensual	S/ 1,800	S/ 1,900	S/ 2,000
Supervisores	2	3	3
Sueldo mensual	S/ 1,600	S/ 1,700	S/ 1,800
Entrenadores	2	2	2
Sueldo mensual	S/ 1,500	S/ 1,600	S/ 1,700
Asistente	3	3	3
Sueldo mensual	S/ 1,000	S/ 1,100	S/ 1,200
Remuneraciones del personal	S/ 11,000	S/ 13,500	S/ 14,400
Costo laboral	8.67%	8.67%	8.67%
Remuneración total mensual	S/ 11,953	S/ 14,670	S/ 15,648
Contador	S/ 250	S/ 300	S/ 350
Servicios públicos	S/ 400	S/ 420	S/ 450
Útiles oficina	S/ 200	S/ 220	S/ 250
Otros	S/ 300	S/ 320	S/ 350
Total mensual	S/ 13,103	S/ 15,930	S/ 17,048
Total anual	S/ 157,240	S/ 191,160	S/ 204,576

Fuente: elaboración propia.

Cuadro N° 9. Gastos comerciales.

	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Publicidad	S/ 900.00	S/ 1,200.00	S/ 1,500.00
Alquiler local	S/ 1,000.00	S/ 1,100.00	S/ 1,200.00
Promociones	S/ 300.00	S/ 350.00	S/ 350.00
Otros	S/ 200.00	S/ 300.00	S/ 400.00
Total mensual	S/ 2,400.00	S/ 2,950.00	S/ 3,450.00
Total anual	S/ 28,800.00	S/35,400.00	S/ 41,400.00

Fuente: elaboración propia.

Cuadro N° 10. Gastos pre operativos.

	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Estudio de mercado	S/ 1,500.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
Trámites diversos	S/ 600.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
Total	S/ 2,100.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00

Fuente: elaboración propia.

Cuadro N° 11. Inversión en activos.

	Valor adquisición	Cantidad	Valor total	Tiempo vida	Depreciación anual
Local	S/ 70,000	1	S/ 70,000	20	S/ 3,500
Equipos	S/ 4,000	1	S/ 4,000	5	S/ 800
Vehículos	S/ 500	1	S/ 500	5	S/ 100
Muebles	S/ 3,500	1	S/ 3,500	5	S/ 700
Total			S/ 78,000		S/ 5,100

Fuente: elaboración propia.

Cuadro N° 12. Depreciación.

	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Residual
Depreciación activo fijo	S/ 78,000	-S/ 5,100	-S/ 5,100	-S/ 5,100	S/ 62,700
Amortización activo intangible	S/ 2,100	-S/ 420	-S/ 420	-S/ 420	S/.840
TOTAL	S/ 80,100	-S/ 5,520	-S/ 5,520	-S/ 5,520	S/ 63,540

Fuente: elaboración propia.

5.2 Estudio financiero.

Cuadro N° 13. Programa de endeudamiento.

Deuda a tomar				S/ 100,000
Anual		Mensual		Meses
35.00%		2.0%		36
N°	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	100,000	2,000	2,778	4,778
2	97,222	1,944	2,778	4,722
3	94,444	1,889	2,778	4,667
4	91,667	1,833	2,778	4,611
5	88,889	1,778	2,778	4,556
6	86,111	1,722	2,778	4,500
7	83,333	1,667	2,778	4,444
8	80,556	1,611	2,778	4,389
9	77,778	1,556	2,778	4,333
10	75,000	1,500	2,778	4,278
11	72,222	1,444	2,778	4,222
12	69,444	1,389	2,778	4,167
13	66,667	1,333	2,778	4,111
14	63,889	1,278	2,778	4,056
15	61,111	1,222	2,778	4,000
16	58,333	1,167	2,778	3,944
17	55,556	1,111	2,778	3,889
18	52,778	1,056	2,778	3,833
19	50,000	1,000	2,778	3,778
20	47,222	944	2,778	3,722
21	44,444	889	2,778	3,667
22	41,667	833	2,778	3,611
23	38,889	778	2,778	3,556
24	36,111	722	2,778	3,500
25	33,333	667	2,778	3,444
26	30,556	611	2,778	3,389
27	27,778	556	2,778	3,333
28	25,000	500	2,778	3,278
29	22,222	444	2,778	3,222
30	19,444	389	2,778	3,167
31	16,667	333	2,778	3,111
32	13,889	278	2,778	3,056
33	11,111	222	2,778	3,000
34	8,333	167	2,778	2,944
35	5,556	111	2,778	2,889
36	2,778	56	2,778	2,833

Fuente: elaboración propia

Cuadro N° 14. Estado de resultados integrales

	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Ingresos por ventas	S/ 259,001	S/ 357,526	S/ 462,683
Costo ventas	S/ 0	S/ 0	S/.0
Margen Bruto	S/ 259,001	S/ 357,526	S/ 462,683
Gastos administrativos	-S/ 157,240	-S/ 191,160	-S/ 204,576
Depreciación y amortización	-S/ 5,520	-S/ 5,520	-S/ 5,520
Gastos comerciales	-S/ 28,800	-S/ 35,400	-S/ 41,400
Margen operativo	S/ 67,441	S/ 125,446	S/ 211,187
Gastos financieros	-S/ 20,333	-S/ 12,333	-S/ 4,333
Margen antes de tributos	S/ 47,108	S/ 113,112	S/ 206,853
Tributos	-S/ 2,355	-S/ 5,656	-S/ 10,343
Margen neto	S/ 44,753	S/ 107,457	S/ 196,511

Fuente: elaboración propia

Cuadro N° 15. Flujo de caja.

	Año 0	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Liquidación
Ingresos por ventas		S/ 259,001	S/ 357,526	S/ 462,683	
Inversión inicial					
Activo fijo	-S/ 80,100				S/ 63,540
Capital de trabajo	-S/ 38,850	-S/ 25,570	-S/ 19,879	-S/ 4,382	S/ 88,681
Compras		S/ 0	S/ 0	S/ 0	
Gastos administrativos		-S/ 157,240	-S/191,160	-S/204,576	
Gastos comerciales		-S/ 28,800	-S/ 35,400	-S/ 41,400	
Pago impuestos		-S/ 3,372	-S/ 6,272	-S/ 10,559	
Flujo Caja Económico (FCE)	-S/ 118,950	S/ 44,019	S/ 104,815	S/ 201,766	S/ 152,221
Préstamo recibido	S/ 100,000				S/ 0
Amortización		-S/ 33,333	-S/ 33,333	-S/ 33,333	
Gastos financieros		-S/ 20,333	-S/ 12,333	-S/ 4,333	
Escudo fiscal		S/ 1,017	S/ 617	S/ 217	
Flujo Caja Financiero (FCF)	-S/ 18,950	-S/ 8,631	S/ 59,765	S/ 164,316	S/ 152,221

FCE	-S/ 118,950	S/ 44,019	S/ 104,815	S/ 353,987
FCF	-S/ 18,950	-S/ 8,631	S/ 59,765	S/ 316,537

Fuente: elaboración propia.

Cuadro N° 16. VANE y TIRE.

VAN económico	S/.156,148
Tasa de descuento (CAPM)	26.51%
TIR Económica	79%
Índice B/C	2.31

VAN Financiero	S/.140,650
Tasa de descuento (WACC)	33.65%
TIR Financiero	180%
Índice B/C	8.42

Fuente: elaboración propia.

CONCLUSIONES:

- a)** El presente plan de negocio ha sido elaborado porque existe la necesidad de las personas de la ciudad de Iquitos, en profundizar más la práctica del deporte, enfocados en el vóley como un deporte profesional; asimismo esta idea es viable porque existe una demanda insatisfecha y el servicio será de calidad de acuerdo a las exigencias que este tipo de mercado requiere.
- b)** La academia de Vóley Pink Dolphin SRL contará con entrenadores de calidad, altamente capacitados de manera constante, para brindar un servicio que supere las expectativas de nuestros clientes.
- c)** El plan de marketing se elaboró de acuerdo a las necesidades de los clientes tomando en cuéntalo siguiente: el producto, que constará los servicios por rango de edades y horarios; el precio se fijará de acuerdo al rango de edades y horarios del producto elegido por el cliente; la promoción, la principal estrategia será la aplicación PINDOL; la cadena de distribución (plaza), se presentará un producto de calidad al costo y tiempo oportuno directamente con el cliente; las cuales nos servirán para poder entregar al cliente el mensaje claro y motivador del servicio que se quiere brindar.
- d)** Finalmente, nuestro plan de negocio será viable porque así lo demuestra nuestras cifras, los resultados económicos financieros muestran que el análisis reporta un Valor Actual Neto Económico (VANE) positivo de un total de S/ 156,148; y con una Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE) aceptable para la inversión de 79%. En cuanto a la relación Beneficio Costo (B/C) igualmente presenta cifras alentadoras de 2.31, tomando en cuenta que el cálculo elaborado a base de la demanda inicial y que como esta cambiará y mejorará de acuerdo a las necesidades del mercado.

BIBLIOGRAFÍA:

- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2008. *Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda. Lima, Perú. Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2008. IV Censo Nacional Económico por departamento. Lima, Perú.*
- Pedroso, Felicia. 2011. *Curso Taller de Voleibol se está desarrollando en Nauta. Diario La Región, 14 de octubre de 2011.*
- Hervás, Francisco. 2017. *La República del 05 de mayo del 2017. Perú volverá a ser potencia en vóley. Diario La República, 04 de mayo de 2017.*
- Diario La Región, 2015. *Iquitos Campeón del I Campeonato Regional De Vóleybol. 01 de junio del 2015.*
- Denegri, Guillermo. 2018. *Diario Depor del 22 de noviembre del 2018. Querido vóley, la columna del director. 22 de noviembre del 2018.*
- Noceda, Paloma. 2018. *Diario deportivo Todo DxT del 18 de abril del 2018. Ministerio de deporte a la vista.*