**FACULTAD DE NEGOCIOS**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

# PLAN DE NEGOCIO
# "INVICTUS TRAINING", CIUDAD DE IQUITOS, 2025

**AUTORA:**

**SUSAN ANGELICA SANTIBAÑEZ GUERRA**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE**

**CONTADOR PÚBLICO**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: PROSPECTIVA DE MERCADOS Y TERRITORIOS**

**IQUITOS – PERÚ**

**2025**

## DEDICATORIA

Con inmenso cariño, dedico este trabajo mis hijos, Luis y Logan, quienes son mi mayor inspiración para superarme cada día y crecer como persona. Su amor incondicional me da fuerza y me impulsa a desarrollarme profesionalmente, permitiéndome alcanzar mis metas. A través de mi esfuerzo, deseo mostrarles que, con voluntad y determinación, es posible lograr cualquier objetivo en la vida.

**Susan Angélica.**

## AGRADECIMIENTO

A mi Dios por otorgarme vida, salud y fortaleza en cada uno de mis días en este espacio sideral, de la misma manera a mi familia por siempre apoyarme y ser el soporte emocional para poder finalizar mi Plan de Negocio y a todas aquellas personas quienes me orientaron y guiaron en el proceso de realización del presente trabajo.

**La autora.**

FACULTAD DE NEGOCIOS

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ

# ACTA DE SUSTENTACIÓN

Con Resolución Decanal N° 120-2025-UCP-FAC.NEGOCIOS, del 13 de febrero del 2025 se designó jurado.

Con Resolución Decanal N° 566-2025-UCP-FAC.NEGOCIOS, del 31 de julio de 2025, se autorizó la sustentación.

Siendo las 11.00 horas del día 07 de agosto se constituyó de modo virtual el Jurado para escuchar la presentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional PLAN DE NEGOCIO "INVICTUS TRAINING", CIUDAD DE IQUITOS, 2025.

Presentado por:

SANTIBAÑEZ GUERRA SUSAN ANGELICA
Para optar el título profesional de Contador Público

Luego de escuchar la sustentación y formuladas las preguntas, el Jurado pasó a la deliberación en privado, llegando a la siguiente conclusión:

La sustentación es: APROBADO POR UNANIMIDAD

A las 12:30 horas culminó el acto público.

En fe de lo cual los miembros del Jurado firman el acta y comunican en acto público.

CPC. Jorge Gonzales Bardales, Mag.
Presidente del Jurado

CPC. Dalila Cresencia Correa Alvarez, Mag.
Miembro del Jurado

CPC. Luis Alberto Barriga Roa
Miembro del Jurado

*"Año de la recuperación y consolidación de la económica peruana"*

# CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

# DE LA UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ - UCP

El presidente del Comité de Ética e Integridad Científica

Hace constar que:

El Trabajo de Suficiencia Profesional titulado:

## "PLAN DE NEGOCIO "INVICTUS TRAINING", CIUDAD DE IQUITOS, 2025"

De la alumna: **SUSAN ANGELICA SANTIBAÑEZ GUERRA,** de la Facultad de Negocios, pasó satisfactoriamente la revisión por el Software Antiplagio, con un porcentaje de **10% de similitud**.

Se expide la presente, a solicitud de la parte interesada para los fines que estime conveniente.

San Juan, 18 de julio del 2025.



**Presidente del Comité de Ética e Integridad Científica**
**Mgr. Arq. Jorge L. Tapullima Flores**

JLTF/C.E.I.C-A
191-2025

# UCP_CONTABILIDAD_2025_TSP_SUSAN_SANTIBAÑEZ_V2.

**10%** Textos sospechosos

< 1% Similitudes
0% similitudes entre comillas
0% entre las fuentes mencionadas
4% Idiomas no reconocidos
7% Textos potencialmente generados por la IA

**Nombre del documento:** UCP_CONTABILIDAD_2025_TSP_SUSAN_SANTIBAÑEZ_V2..pdf
**ID del documento:** c7393c469889256ab81bd88e3c259fef80a1ae1d
**Tamaño del documento original:** 1,4 MB

**Depositante:** Chris Angela Ramirez Flores
**Fecha de depósito:** 13/7/2025
**Tipo de carga:** interface
**fecha de fin de análisis:** 13/7/2025

**Número de palabras:** 9451
**Número de caracteres:** 64.119

Ubicación de las similitudes en el documento:

## Fuente

### Fuente con similitudes fortuitas

| N° | Descripciones | Similitudes | Ubicaciones | Datos adicionales |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Documento de otro usuario #e75911<br>Viene de de otro grupo | < 1% | | Palabras idénticas: < 1% (12 palabras) |

### Fuentes mencionadas (sin similitudes detectadas)

Estas fuentes han sido citadas en el documento sin encontrar similitudes.

1 http://www.googlemaps.com/

2 http://www.urbania.pe/inmueble/clasificado/alcllcin-alquiler-de-local-comercial

## ÍNDICE DE CONTENIDO


DEDICATORIA.....ii
AGRADECIMIENTO.....iii
ACTA DE SUSTENTACIÓN.....iv
HOJA DE ANTIPLAGIO.....v
ÍNDICE DE CONTENIDO.....vii
ÍNDICE DE FIGURAS.....ix
INDICE DE CUADROS…….…….....x
ÍNDICE DE TABLAS.....xi
RESUMEN.....12
ABSTRACT.....13
CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL.....14
1.1 Información del negocio.....14
1.2 Actividad empresarial.....15
1.3 Idea de negocio.....16
CAPÍTULO II: PLAN DE MARKETING.....18
2.1 Necesidades de los clientes.....18
2.2 Demanda actual y tendencias.....22
2.3 La oferta competitiva.....24
2.4. Programa de Marketing.....25
2.4.1 El producto.....25
2.4.2 El precio.....27
2.4.3 La promociones y/o ofertas.....29
2.4.4 La cadena de distribución.....34
CAPÍTULO III: PLAN DE OPERACIONES.....35
3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento.....35
3.2 El proceso de operaciones….....38
CAPÍTULO IV: PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....45
4.1 La Organización.....45
4.2 Puestos, funciones y requisitos.....45
4.3 Condiciones laborales.....52
4.4 Régimen tributario.....54

CAPÍTULO V: PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO..... 55
5.1 Estudio económico..... 55
5.1.2 Compras costo de ventas y gastos..... 56
5.2 Estudio Financiero.....57
5.2.2 Inversiones..... 57
5.2.3 Financiamiento.....58
5.2.4 Flujo de caja e indicadores de rentabilidad..... 59
CONCLUSIONES.....63
BIBLIOGRAFÍA.....65

## ÍNDICE DE FIGURAS

Página

Figura 1. Ubicación de Invictus Training..... 14

Figura 2. Imagen de las instalaciones de la empresa..... 15

Figura 3. Persona realizando entrenamiento de crossfit..... 19

Figura 4. Persona realizando entrenamiento funcional.....20

Figura 5. Persona realizando entrenamiento de musculación..... 20

Figura 6. Personas realizando baile Fitness…..... 21

Figura 7. Logo de Invictus Training….....27

Figura 8. El Facebook de la empresa Invictus training..... 30

Figura 9. Polo de entrenamiento Invictus Training.....31

Figura 10. Polo de instructor Invictus Training..... 31

Figura 11. Polo de instructor (posterior) Invictus Training..... 32

Figura 12. Tomatodo Invictus Training..... 32

Figura 13. Llavero Invictus Training.....33

Figura 14. Toallas Invictus Training..... 33

Figura 15. Canal de distribución directo.....34

Figura 16. Lista de proveedores Invictus Training.....35

Figura 17. Proceso de operaciones comerciales.....36

Figura 18. Proceso de atención de ventas de membresías al cliente..... 38

Figura 19. Proceso de entrenamiento de los socios….....43

Figura 20. Estructura organizacional Invictus Training..... 45

## ÍNDICE DE CUADROS

Página

Cuadro 1. Clasificación industrial internacional……..15

Cuadro 2. Mercado poblacional total……...22

Cuadro 3. Mercado por zona urbana……...23

Cuadro 4. Mercado por grupo edades…….23

Cuadro 5. Mercado por condiciones socio económicas……23

Cuadro 6. Población por género que acude a un gimnasio…….23

Cuadro 7. Personas que padecen obesidad y sobre peso en Iquitos……23

Cuadro 8. Población por género que acude a un gimnasio…….24

Cuadro 9. Cuadro de calificación por preferencias usuarios……...24

Cuadro 10. Cuadro de comparación de precios de la competencia……...25

Cuadro 11. Cuadro de costos de planes y/o membresías……...28

Cuadro 12. Cuadro de turnos y horarios de crossfit…….28

Cuadro 13. Cuadro de turnos y horarios de funcional……..28

Cuadro 14. Cuadro de turnos y horarios de musculación……28

Cuadro 15. Cuadro de turnos y horarios de baile fitness…….28

Cuadro 16. Cuadro de remuneraciones de trabajadores…….51

## ÍNDICE DE TABLAS

Página

Tabla 1. Demanda del negocio a desarrollar…..... 55

Tabla 2. Ventas del negocio a desarrollar……..55

Tabla 3. Cantidad de servicio por tipo de membresía..... 55

Tabla 4. Ingresos por ventas (proyectado en soles) ……....56

Tabla 5. Gastos administrativos.…….....56

Tabla 6. Gastos comerciales…….…...57

Tabla 7. Gastos operativos..... ..57

Tabla 8. Inversiones con activos…….....57

Tabla 9. Depreciación y amortización…….58

Tabla 10. Programa de endeudamiento financiero……..……58

Tabla 11. Capital de trabajo…….....59

Tabla 12. Cálculo de la tributación…… 60

Tabla 13. Estado de situación financiera.....60

Tabla 14. Estado de resultado.....61

Tabla 15. Flujo de caja..... 61

Tabla 16. Rentabilidad del negocio.....62

Tabla 17. Rentabilidad operativa de la inversión….....62

## RESUMEN

Plan de negocio “INVICTUS TRAINING”, ciudad de Iquitos, 2025

Susan Angélica, Santibañez Guerra.

El presente trabajo es un plan de negocios enmarcado dentro del servicio de entrenamiento físico. Invictus Training será un centro de entrenamiento integral en el que se brindará entrenamiento deportivo como crossfit, funcional, musculación y baile fitness. Esto convertirá a la empresa en un espacio diseñado para promover la salud, el bienestar y el sentido de comunidad de los clientes. El plan de marketing tendrá especial atención en la demanda de entrenamientos funcionales, dinámicos, personalizados y accesibles, todo esto irá acompañado de asesoría nutricional personalizada y la oferta de alimentos saludables como un complemento.

La operación y manejo de la empresa tendrá como prioridades a la atención proactiva al cliente además de la búsqueda de la máxima calidad en cada interacción, para lograr experiencias satisfactorias. Se contará con instructores altamente capacitados y especializados en las diversas áreas en las que se enfoca la empresa; también contaremos con equipos y máquinas de entrenamiento de gran nivel y de tecnología moderna. En lo referido a los recursos humanos, todos los trabajadores contarán con los beneficios laborales establecidos por las leyes y reglamentos nacionales.

El plan económico y financiero de la empresa muestra una alta viabilidad del proyecto: el Valor Actual Neto Económico (VANE) es de S/. 33971.00, la Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE) es del 13 %, el Índice Beneficio/Costo (B/C) es de 1.03, y el Valor Actual Neto Financiero (VANF) llega hasta los S/. 25,242.00 con una tasa interna financiera del 12 % y un índice de beneficio de caja de 1.03. Estos resultados respaldan la valoración de la sostenibilidad financiera del negocio.



Palabras calve: entrenamiento, bienestar y viabilidad.

## ABSTRACT

Business Plan “INVICTUS TRAINING”, Iquitos City, 2025

Susan Angelica, Santibañez Guerra.

This document is a business plan for a fitness training service. Invictus Training will be a comprehensive training center offering sports training such as CrossFit, functional training, bodybuilding, and dance fitness. This will transform the company into a space designed to promote health, well-being, and a sense of community for its clients. The marketing plan will pay special attention to the demand for functional, dynamic, personalized, and accessible workouts, accompanied by personalized nutritional advice and the provision of healthy foods as a complement.

The company's operations and management will prioritize proactive customer service and the pursuit of the highest quality in every interaction to achieve satisfying experiences. The company will employ highly trained instructors specialized in the company's various areas of focus; we will also have high-quality, state-of-the-art training equipment and machines. Regarding human resources, all employees will enjoy the employment benefits established by national laws and regulations.

The company's economic and financial plan demonstrates a high degree of project viability: the Economic Net Present Value (NEV) is S/. 33,971.00, the Economic Internal Rate of Return (EIRR) is 13%, the Benefit/Cost Ratio (B/C) is 1.03, and the Financial Net Present Value (NFV) is S/. 25,242.00, with a financial internal rate of 12% and a cash benefit ratio of 1.03. These results support the assessment of the business's financial sustainability.



Words key : Training,  wellness and viability.

# CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL

## 1.1 Información del negocio

**Nombre comercial***:* INVICTUS TRAINING, ciudad de Iquitos, 2025

**Razón social:** S.R.L.

**Sector de actividad:** servicio de entrenamiento aplicado a disciplinas como Crossfit, Funcional, Musculación y Baile Fitness.

**Localización:** calle Amazonas N° 481, distrito de Punchana, provincia de Maynas, departamento de Loreto, Perú

**Actividad:** servicio

**Figura 1**

**Ubicación de Invictus Training, 2025**




Fuente : www.googlemaps.com (2025)

**Figura 2**

**Imagen de las instalaciones de la empresa**



Fuente: www.urbania.pe (2025)

## 1.2 Actividad empresarial

**Cuadro 1**

**Clasificación Industrial Internacional**

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| R | Actividades artísticas, de entretenimiento y deportivas. | | | |
| | 93 | Actividades deportivas, de esparcimiento y recreativas | | |
| | | 931 | Actividades deportivas | |
| | | | 9319 | Otras actividades deportivas |

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI (2021)

## 1.3 Idea de negocio

Esta propuesta de negocio busca cubrir diversas necesidades. En primer lugar, se garantiza la accesibilidad al local, el cual estará ubicado estratégicamente en la ciudad, en el distrito de Punchana, facilitando el ingreso de los clientes. En segundo lugar, se implementarán medidas de seguridad tanto dentro como fuera del establecimiento con el propósito de brindar tranquilidad a los usuarios y prevenir cualquier incidente relacionado con hurtos o asaltos (el negocio contara con estacionamiento exclusivo para clientes),. En tercer lugar, se ofrecerán espacios amplios, controlados e iluminados, con personal capacitado para asistir en cualquier eventualidad. Asimismo, se dispondrá de un área destinada al aseo personal, equipada con duchas, cambiadores y servicios higiénicos, asegurando condiciones adecuadas para la comodidad y bienestar de cada visitante.

La empresa tendrá horarios acordes a las necesidades de los clientes; la atención será de lunes a sábado en un horario continúo y extendido que permitirá a la clientela elegir los días y las horas que les sean más cómodas tanto por su disponibilidad de tiempo, así como para que la disciplina necesaria para lograr sus metas sea correctamente atendida.

En lo referido a las modalidades de pago de los clientes, la empresa contará con todas las opciones de pago existentes en el mercado, entiéndase pagos en efectivo, transferencias interbancarias, tarjetas de crédito, monederos electrónicos, etc. Esto les dará dinamismo a las transacciones y facilitará el pago a los clientes.

Los profesionales dedicados a las diferentes áreas deportivas que se brindarán serán seleccionados dentro de los mejores de la zona y, además, recibirán capacitación técnica y actualizaciones deportivas constantes. Estos profesionales tendrán la capacidad de adaptar cada rutina a las necesidades específicas de los clientes, pero también generarán rutinas que promuevan el trabajo grupal para que, de ese modo, se aliente la interacción social y el sentido comunitario de los clientes.

La empresa contará con equipamiento y artefactos de última generación para cada una de las actividades que se ofrezcan a los clientes. Las máquinas y equipos serán adquiridas pensando en dar la mayor comodidad posible a los clientes y pensando también el logro de sus objetivos.

Adicionalmente, se habilitará un servicio de cafetería operado por un tercero, donde se ofrecerán snacks, batidos y otros productos complementarios. Asimismo, estará disponible la venta de suplementos deportivos destinados a mejorar el desempeño físico de los clientes. Entre los productos ofrecidos se incluirán proteínas, creatinas, energizantes y otros complementos nutricionales de diversas marcas adaptados a las distintas metas y objetivos de cada usuario.

Además, con la meta de fomentar la interacción social de los clientes no solamente en la práctica de sus rutinas de entrenamiento sino también en lo relacionado a las relaciones interpersonales, el gimnasio contará con áreas dedicadas al descanso, la relajación y la alimentación. Esto fomentará un mayor compromiso con el deporte por parte de los clientes.

# CAPÍTULO II: PLAN DE MARKETING

## 2.1 Necesidades de los clientes

Entre las principales exigencias y/o necesidades identificadas son: en el mercado actual, no existe un centro que integre múltiples disciplinas como crossfit, funcional, musculación y baile fitness en un solo espacio, lo que limita las opciones para quienes buscan variedad en sus entrenamientos. Además, muchas personas con horarios ajustados demandan opciones con mayor flexibilidad horaria. También hay una creciente necesidad de asesoramiento personalizado, incluyendo planes de entrenamiento y nutrición, adaptados a objetivos específicos como son el incremento de masa muscular o perder peso corporal. Sin embargo, los altos costos de muchas alternativas desmotivan a potenciales usuarios que buscan precios accesibles. Por último, se percibe una escasez de opciones locales de alimentos y snacks saludables con ingredientes de alta calidad, lo que refuerza la demanda de servicios integrales en este ámbito.

Según Gorka Salvatierra Cayetano (2014) que el crossfit tiene como finalidad que la persona se encuentre listo y preparado para cualquier situación no prevista aplicando diversos estímulos e incluso puede incorporar elementos aleatorios cuando sea necesario, cualquier otra opción sería un entrenamiento deportivo focalizado en lugar de un régimen integral. Por esta razón el esquema del Workout of the Day (trabajo del día) integra la variedad entre ejercicios de acondicionamiento metabólico con diversas variables tales como pesos y distancias distintas. De esta manera se incentiva a los atletas y/o participantes a seguir rutinas innovadoras que miden la constante evolución, lo va representando nuevos desafíos. Todos los parámetros o rutinas WODS son modificables y deben serlo. También se resalta otras variantes sujetas al cambio como son el horario de entrenamiento, los materiales a emplear como cuerdas, sogas de salto, discos y todo lo referente a el equipamiento y los periodos de descanso, lugar de entreno, etc. (pag.15).

Según información proveniente de la Organización Mundial de la Salud (OMS,2024) hace una observación periódica de las tendencias relativas a la inactividad física. Según un informe reciente, aproximadamente 1800 millones de adultos (el 31%) no realizan actividad física alguna, o más específicamente, hacen caso omiso a las recomendaciones de realizar una actividad física moderada durante aproximadamente 150 minutos por semana. La data sobre el nivel de inactividad se ha aumentado cinco puntos porcentuales desde el año 2010 y, de mantenerse estos resultados, la población de adultos que no alcanzarán los niveles recomendados de actividad física será del 35% en 2030 (p. 18).

Los deportes que se implementarán en nuestra idea de negocio serán enseñados desde niveles para principiantes, así como avanzados. Dentro de los tipos de entrenamiento para nuestra idea de negocio son:

El entrenamiento crossfit, el cual consiste en un entrenamiento con ejercicios variables de alta intensidad donde se combina fuerza, resistencia y explosividad. Se puede realizar la mejora la condición física general, aumenta la fuerza y la capacidad cardiovascular, se enseña tambien las técnicas y posturas correctas de halterofilia y gimanasia. Este tipo de entrenamiento es ideal para quienes buscan superar sus límites y buscar nuevos retos.

**Figura 3**

**Persona realizando entrenamiento de CrossFit**

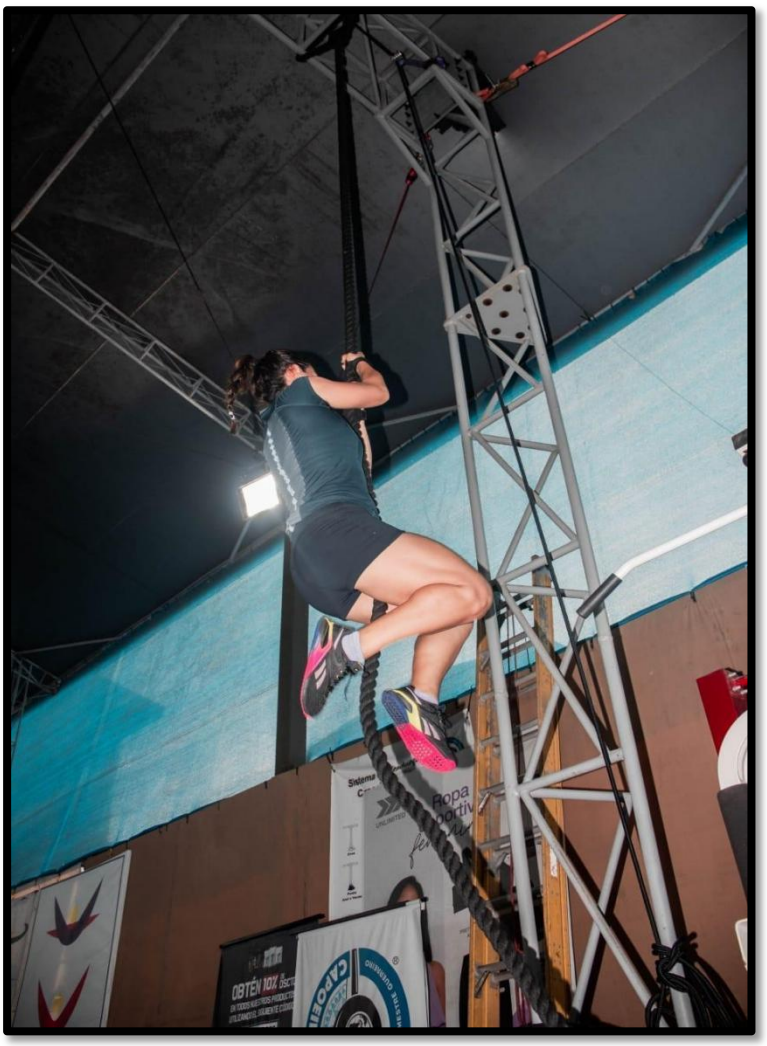



Fuente: Elaboración propia (2025)

El entrenamiento funcional consiste en utilizar movimientos organicos y funcionales como girar, levantar ,tirar, etc. Se complementa con el uso de pesas, bandas. Tambien promueve la movilidad y flexibilidad, previene lesiones y mejora la estabilidad corporal. Idealpara todas las edades.

**Figura 4**

**Persona realizando entrenamiento de Funcional**



Fuente: elaboración propia (2025)

El entrenamiento de musculación se basa en el desarrollo de masa muscular mediante ejercicios de fuerza y resistencia. Adicionalmente mejora la postura y acelera el metabolismo. Es clave para tonificar y fortalecer el cuerpo, realizando trabajos por zonas musculares, que son beneficiosas para cualquier otro deporte.

**Figura 5**

**Personas realizando entrenamiento de musculación**



Fuente: elaboración propia (2025)

El baile fitness una combinación divertida de baile y ejercicio cardiovascular, las cuales se bailan coreográficamente distintos ritmos como salsa, bachata, reguetón, latindance, cumbia, etc. Por medios de los cuales se consigue la quema de calorías, mejorar la coordinación, reducir la ansiedad, el estrés y fortalece el corazón, todo mientras disfrutas de la música.

**Figura 6**

**Personas realizando baile fitness**



Fuente: elaboración propia (2025)

Es importante mencionar los beneficios combinados de realizar estos deportes donde se juntan la potencia fuerza, resistencia, flexibilidad y coordinación. Además, fortalece la salud cardiovascular, promueve la quema de grasa, aumento de masa muscular que reduce el estrés y fomenta la disciplina. Todos los entrenamientos realizados fomentan y fortalecen el trabajo en equipo o individual, generan un equilibrio físico y emocional ideal para un estilo de vida saludable.

## 2.2 Demanda actual y tendencias.

El interés por el fitness ha crecido de manera constante, impulsado por nuevas perspectivas acerca de la salud y el bienestar. Donde las personas adoptan nuevos estilos de vida fitness según estudios globales, de los anterior podemos afirmar que las persona han tomado mayor conciencia sobre salud y bienestar, por lo cual el ofrecimiento de diferentes modalidades como el entrenamiento funcional y el crossfit han ganado popularidad debido a su efectividad para mejorar la resistencia y la fuerza. Además, los centros que fomentan un sentido de comunidad e interacción social logran una mayor retención de clientes. Simultáneamente, las tendencias saludables en la alimentación han llevado a los consumidores a buscar opciones bajas en azúcar y ricas en proteínas, combinados con carbohidratos limpios, grasas saludables y algunos minerales que el organismo requiere, refuerzan la conexión entre actividad física y hábitos saludables**,** lograr un cambio en el estilo de vida es fundamental para el bienestar en general tanto de mente y cuerpo.

**Cuadro 2**

**Mercado poblacional total**

| Distrito que conforma el mercado a atender | Personas al 2025 |
|---|---|
| Distrito Punchana | 105,881 |

Fuente: elaboración propia (2025)

## Cuadro 3

## Mercado por zona urbana

| | Población urbana (participación) |
|---|---|
| Distrito Punchana | 92.28% |
| Total de población | 97,707 |

Fuente: elaboración propia (2025)

## Cuadro 4

## Mercado por grupo de edades

| | 25-39 años |
|---|---|
| Distrito Iquitos (%) | 24.63% |
| Total población por edades | 24,068 |

Fuente: elaboración propia (2025)

## Cuadro 5

## Mercado por condiciones socioeconómicas

| Tipo de segmento | Participación |
|---|---|
| Segmento socio económico A/B | 4.50% |
| Segmento socio económico C | 14.10% |
| Población objetivo socioeconómico | 18.60% |

| | |
|---|---|
| Total de mercado por grupo de edades por mercado por condición socioeconómico | 4,477 |

Fuente: elaboración propia (2025)

## Cuadro 6

## Población por género que acude a un gimnasio

| Población | Porcentaje |
|---|---|
| Hombres | 45% |
| Mujeres | 55% |
| Total de sexo | 100% |

| | |
|---|---|
| Total de asistencia | 4,477 |

Fuente: elaboración propia (2025)

## Cuadro 7

## Personas que padecen obesidad y sobrepeso en Iquitos

| Población | Porcentaje |
|---|---|
| Zona urbana | 66.20% |
| Total de personas con obesidad | 2,963 |

Fuente: elaboración propia (2025)

**Cuadro 8**

**Población por género que acude a un gimnasio**

| **Total de personas con obesidad** | 2,963 |
|---|---|
| Interés de asistir a un Centro de entrenamiento (55%) | 1,630 |
| Frecuencia de asistencia al año | 6 |
| Servicio de INVICTUS TRAINING | 9,780 |

Fuente: elaboración propia (2025)

## 2.3 La oferta competitiva

En el mercado local, los competidores incluyen gimnasios tradicionales, estudios de crossfit y centros de danza que ofrecen servicios especializados de forma individual. Frente a esto, INVICTUS TRAINING se diferencia con una propuesta integral que reúne diversas disciplinas bajo una misma membresía, ofreciendo además asesoramiento personalizado, seguimiento nutricional y la inclusión de una cafetería con snacks saludables ofreciendo productos como: suplementos, energizantes, etc. lo que refuerza su enfoque en el bienestar integral de nuestros usuarios y clientes.

**Cuadro 9**

**Cuadro de calificación por preferencias de usuarios**

| **Centros de entrenamiento y Gimnasios** | **Por calificación / cantidad de likes** |
|---|---|
| Neka gym | 9.4 |
| Energy Gimnasio | 9.7 |
| Xona Fitness | 9.2 |
| Exousia Crossfit | 9.7 |
| Gimnasio Tropical Gym | 9.2 |
| Gimnasio Mary Coah fitness | 9.5 |
| Tiger Fitness Gym | 9.5 |
| Tapout Gym | 9.3 |
| Amazon Gym (Club Tennis) | 9.4 |
| Rs Fitness -Iquitos | 9.3 |
| Muscle Gym | 9.3 |
| Gimnasio Apolo | 9.1 |
| Jully Spa | 9.5 |
| Ackp Dojo Vela | 9.2 |
| Joulma crosstraining | 9.4 |

| Leyenda | Máxima Puntuación cantidad de likes :10 |
|---|---|

Fuente: elaboración propia (2025)

**Cuadro 10**

**Cuadro de comparación de precios de la competencia**

| Centros de entrenamiento y Gimnasios | Los más votados | Precios de membresías 2025 | |
|---|---|---|---|
| Energy Gimnasio | 9.7 | S/ | 180.00 |
| Exousia Crossfit | 9.7 | S/ | 170.00 |
| Gimnasio Mary Coah fitness | 9.5 | S/ | 160.00 |
| Joulma crosstraining | 9.6 | S/ | 200.00 |

Fuente: elaboración propia (2025)

## 2.4. Programa de marketing

### 2.4.1 El producto

El servicio de entrenamiento integral ofrecido consiste en diversas actividades como CrossFit, funcional, musculación y baile en un solo lugar, es decir en un mismo espacio y lugar, con planes personalizados, rutinas adaptadas a nivel y objetivos de los clientes.

Cuando hablamos de un entrenamiento de alta intensidad, hablamos casi siempre del **crossfit** que es un tipo de programa de entrenamiento que incluye ejercicios funcionales de varios tipos que se realizan bajo la modalidad del circuito. Los ejercicios más comunes que forman parte de un circuito de crossfit son: halterofilia, ejercicios cardiovasculares y gimnasia, estos ejercicios y sus variantes están diseñados para desarrollar y mejorar la fuerza física, la resistencia al cansancio, la agilidad corporal y la flexibilidad en general. Es una rutina bastante exigente y está diseñada para aquellas personas que buscan un entrenamiento desafiante y poco rutinario ya que las rutinas cambian cada cierto tiempo. Finalmente, el crossfit fomenta mucho al sentido de bienestar común entre aquellos que lo practican ya que generalmente se realizan las actividades en grupos en los que la condición física no necesariamente es la misma.

También tenemos el **entrenamiento funcional**, que se orienta a la realización de ejercicios que simulan a los movimientos naturales del cuerpo: empujar, tirar, girar, levantar. Todo esto con la finalidad de mejorar la fuerza y

la estabilidad de las personas en sus tareas diarias. Para lograr lo mencionado anteriormente el entrenamiento funcional se vale de diferentes instrumentos como son las pesas, bandas de entrenamiento, balones medicinales, etc. El entrenamiento funcional es ideal para mejorar el equilibrio y la coordinación de las personas, lo cual es muy útil para evitar lesiones en la vida cotidiana. Por su naturaleza, este tipo de ejercicios puede ser practicado por personas de cualquier edad sin importar su estado físico, ya que se puede adaptar a las necesidades de cada persona.

Contaremos, también, con **ejercicios de musculación**, para ello contaremos con equipos y máquinas especializadas para controlar y guiar los movimientos corporales que, complementados con los aparatos, ayuden a mejorar la fuerza de los clientes. Este tipo de ejercicios permite trabajar grupos específicos de músculos de manera tal que logran el bienestar de los clientes. Además, algo muy importante, este tipo de ejercicios son útiles para personas que requieran terapia de rehabilitación física o para personas con algunas limitaciones físicas. Este tipo de rutinas son progresivas y estructuradas para lograr el mejor resultado posible para los clientes.

Finalmente, ofreceremos el **baile fitness**. Este tipo de actividad combina rutinas de baile con ejercicios de tipo cardiovascular para crear entrenamientos muy efectivos además de divertidos. La música que suele ser utilizada para este tipo de actividad siempre va a tender a ser de ritmos bailables como lo son el hip hop, la bachata, cumbia y otros ritmos, tanto nacionales como internacionales. El baile fitness, entonces, es una excelente opción para mejorar o desarrollar la resistencia cardiovascular, también puede utilizarse para quemar calorías, bajar los niveles de estrés, etc. Es un tipo de ejercicio dirigido a personas de cualquier edad o destreza que permite mejorar la coordinación y la agilidad mientras disfrutan de una sesión muy enérgica y divertida.

Asimismo, también ofreceremos servicio de cafetería saludable y asesoramiento nutricional para complementar y así poder contribuir de una manera integral al cumplimento de los objetivos de nuestros clientes.

Todos los datos sobre los distintos planes y promociones que ofreceremos, como las fotografías de nuestras instalaciones serán difundidos en todas nuestras redes sociales como Facebook, Instagram, Tiktok, etc.

El slogan de nuestro negocio incentiva a nuestros clientes a lograr sus metas y objetivos con una transformación no solo física sino también mental será: **“Un lugar, infinitas formas de transformarte”.**

Nuestro logo **r**epresenta a todos los servicios que daremos a nuestros clientes, adicionalmente los colores fueron seleccionados a la fortaleza física y mental que los clientes adoptaran en cada uno de nuestras clases.

**Figura 7**

**Logo de Invictus Training S.R.L.**




Fuente: elaboración propia (2025)

### 2.4.2 El precio

La táctica que utilizaremos para establecer los precios de nuestra empresa es la llamada estrategia de fijación de precios de buen valor, que se fundamenta en proporcionar un servicio de excelente calidad a un costo asequible para el tipo de clientes que se busca atraer. El precio es un componente esencial para el triunfo de nuestra empresa y mantenerse competitivo frente a los competidores, sin olvidar las innovaciones y actualizaciones acorde a la tendencia mundial.

Es importante mencionar que un servicio tan completo como el que ofreceremos es nuevo en el mercado porque en nuestro país la disciplina de Crossfit es relativamente nueva y no existen muchos lugares en la capital y más aún en zonas de provincias y/o distritos a nivel nacional.

## Cuadro 11

## Cuadro de costos de planes y/o membresías

| PLAN | DURACION | N° SESIONES | INVERSION (en soles) |
|---|---|---|---|
| Mensual | 30 días | 24 | S/ 200.00 |
| Trimestral | 90 días | 36 | S/ 300.00 |
| Trimestral | 90 días | 72 | S/ 400.00 |
| Semestral | 180 días | 72 | S/ 550.00 |
| Semestral | 180 días | 144 | S/ 900.00 |
| Anual | 360 días | 144 | S/ 1,500.00 |
| Anual | 360 días | 288 | S/ 2,100.00 |

Fuente: elaboración propia (2025)

## Cuadro 12

## Cuadro de turnos y horarios de crossfit

| TURNO | HORARIO | TIEMPO DE RUTINA | REGISTRO APP |
|---|---|---|---|
| Mañana | 05:00 - 09:00 | hasta 1 hora | 1 SESION |
| Tarde/noche | 17:00 -20:00 | hasta 1 hora | 1 SESION |

Fuente: elaboración propia (2025)

## Cuadro 13

## Cuadro de turnos y horarios de funcional

| TURNO | HORARIO | TIEMPO DE RUTINA | REGISTRO APP |
|---|---|---|---|
| Mañana | 06:00 - 10:00 | hasta 1 hora | 1 SESION |
| Noche | 18:00 -20:00 | hasta 1 hora | 1 SESION |

Fuente: elaboración propia (2025)

## Cuadro 14

## Cuadro de turnos y horarios de musculación

| TURNO | HORARIO | TIEMPO DE RUTINA | REGISTRO APP |
|---|---|---|---|
| Mañana | 05:30 - 13:30 | hasta 1 hora | NO SE NECESITA |
| Tarde | 14:30 - 17:00 | hasta 1 hora | NO SE NECESITA |
| Noche | 17:00 -22:00 | hasta 1 hora | NO SE NECESITA |

Fuente: elaboración propia (2025)

## Cuadro 15

## Cuadro de turnos y horarios de baile fitness

| TURNO | HORARIO | TIEMPO DE RUTINA | REGISTRO APP |
|---|---|---|---|
| Mañana | 07:00 - 9:00 | hasta 1 hora | 1 SESION |
| Noche | 18:00 -21:00 | hasta 1 hora | 1 SESION |

Fuente: elaboración propia (2025)

### 2.4.3 Las promociones y/o ofertas

La empresa tiene por objetivo alcanzar diversos objetivos específicos y enmarcados por medio distintos métodos, donde se fomenta en nuestros clientes la necesidad de utilizar nuestros servicios como parte de su vida habitual en busca del bienestar emocional, físico y mental, así como desarrollar sus capacidades al máximo.

**a) Descuentos:**

Se organizarán campañas de:

i. Lanzamiento: 20% de descuento en las primeras 100 inscripciones.

ii. Fidelización: Ofertas para clientes recurrentes. También se ofrecerán descuentos para clientes referidos, otorgándoles mayores beneficios.

iii. Corporativos: Membresías especiales para empresas.

Además, se organizarán campañas promocionales con super descuentos:

i. Promoción verano (diciembre - enero)
ii. Promoción San Valentín (febrero)
iii. Promoción día de la madre (mayo)
iv. Promoción día del padre (junio)
v. Promoción fiestas patrias (julio)

**b) Publicidad:**

Las campañas publicitarias son fundamentales para la socialización de nuestro negocio, así como su difusión en los medios locales:

1) **Redes sociales:**
   a) Se realizarán campañas en Instagram y Facebook destacando el estilo de vida saludable.

b) Se mostrarán historias de éxito de clientes quienes hayan logrado obtener un estilo de vida saludable, mostrando evidencias acerca de los cambios físicos saludables y sobre todo sostenibles en el tiempo.

c) Se realizarán colaboraciones con influencers locales del fitness.

**Figura 8**

**El Facebook de la empresa Invictus Training**




Fuente: elaboración propia (2025)

2) **Eventos locales:**

Se llevará a cabo la organización de competencias o Master Class gratuitas de Baile Fitness, CrossFit y funcional para captar clientes.

3) **Marketing digital:**

Se creará nuestra página web inmersiva, así como SEO para el sitio web y anuncios dirigidos en Google Ads.

**Figura 9**

**Polo de entrenamiento Invictus Training**




Fuente: elaboración propia (2025)

**Figura 10**

**Polo de instructor Invictus Training**




Fuente: elaboración propia (2025)

**Figura 11**

**Polo de instructor (posterior) Invictus Training**




Fuente: elaboración propia (2025)

**Figura 12**

**Tomatodo Invictus Training**




Fuente: elaboración propia (2025)

**Figura 13**

**Llavero Invictus Training**




Fuente: elaboración propia (2025)

**Figura 14**

**Toallas Invictus Training**




Fuente: elaboración propia (2025)

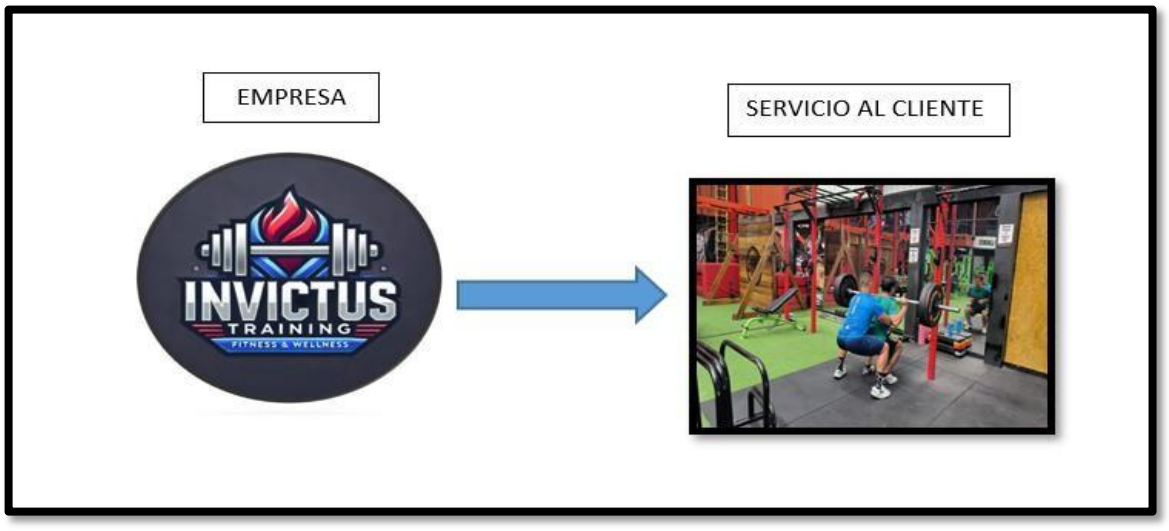
### 2.4.4 La cadena de distribución

Nuestro local contará con un área de 200 mts aproximadamente, el cual tendrá 3 pisos en los cuales se distribuirán las diferentes disciplinas deportivas, estará localizado en la calle Amazonas N°481, distrito de Punchana, provincia de Maynas, departamento de Loreto, Perú, el cual es un lugar muy transitado por los potenciales clientes, fácil ubicación y contra con estacionamiento exclusivo para clientes.

La cadena de distribución será directa, es decir brindaremos nuestro servicio de forma directa sin intermediarios, la compra de paquetes y planes será de forma directa y/o de maneral virtual por nuestros canales de atención como son vía APP INVICTUS TRAINING (se utilizar para realizar compras y reservas de clases), página Web o WhatsApp.

**Figura 15**

**Canal de distribución directo**




Fuente: elaboración propia (2025)

# CAPÍTULO III: PLAN DE OPERACIONES

## 3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento

Para el desarrollo de los entrenamientos en Invictus Training, se necesita equipos, accesorios y suministros, por lo cual nuestro se ha podido identificar los siguientes proveedores.

La gerencia la cual encargada de realizar las compras y adquisidores de los bienes e insumos para nuestra empresa se situarán en la ciudad de Iquitos y Lima; y por motivos de gestión y política de Invictus Training se realizarán los trámites con proveedores los días 1 (uno) de cada mes con la finalidad de agilizar los trámites económicos, logísticos y financieros.

Los proveedores son:

**Figura 16**

**Lista de proveedores de Invictus Training**

| | | |
|---|---|---|
| **RUBBER FIT** | Av. Arica 1886, Cercado de Lima | Empresa deportiva encargada de ventas en productos deportivos de caucho y derivados. |
| **Mya LineFitness Store** | Av. Humboldt 288, La victoria -Lima | Empresa de venta de ropa deportiva y accesorios fitness. |
| **Nutripoint** | Calle Elías Aguirre 259 - Miraflores | Empresa de venta de suplementos deportivos. |
| **SAGAFALABELLA PERU** | Jr. Prospero 560-Iquitos | Comercializa moda, electrodomésticos y decohogar. |
| **Comercializadora San Juan** | Av. Augusto Freyre | Comercializa productos de limpieza y diversos. |
| **SONICO Fitness** | Pueblo Libre - Lima | Empresa deportiva encargada de ventas de máquinas de gimnasio y diversos. |

Fuente: elaboración propia (2025)

Los procesos con los proveedores de nuestro negocio, para la adquisición se basarán en evaluar aspectos clave que aseguren una experiencia excepcional en cada etapa del proceso. Esto incluye el análisis de factores

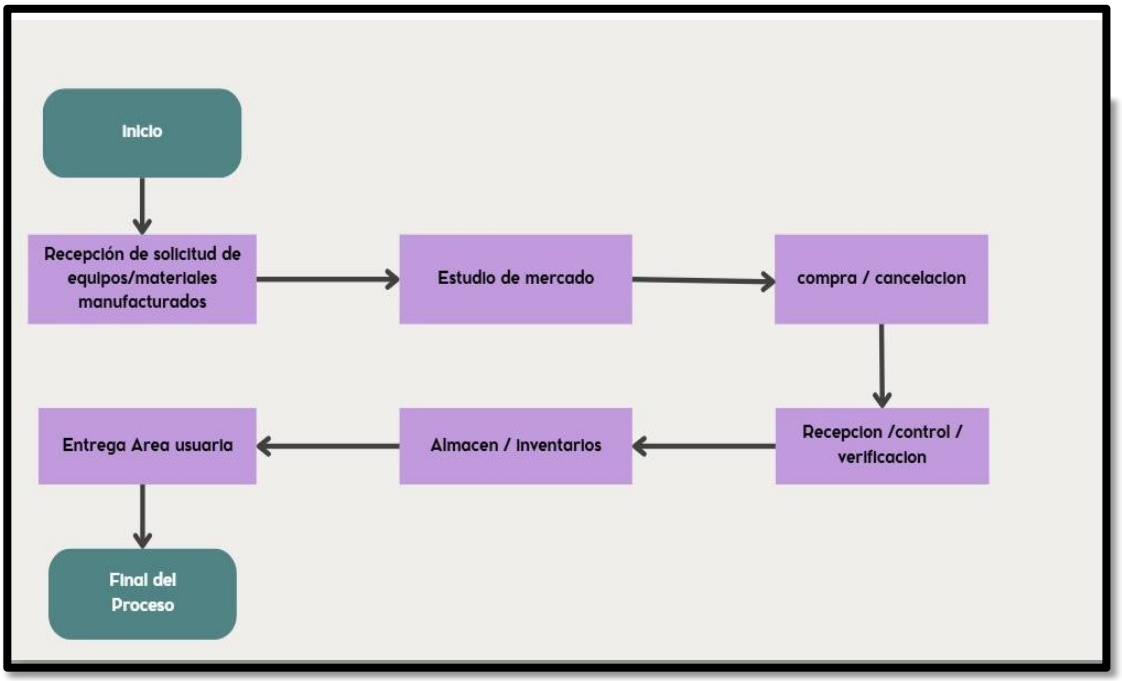
como el precio, el tiempo de entrega del servicio, la facilidad de acceso, la cantidad de sesiones, la calidad de los entrenamientos y la garantía de resultados.

Lo mencionado anteriormente redundará en un proceso muy claro y eficiente que verá su culminación en la formalización de la inscripción del cliente en el gimnasio mediante la cancelación de la factura o boleta de pago. Luego de realizado dicho proceso el cliente tendrá todos los derechos y privilegios que le permitirán acceder a los servicios y equipos contratados, siempre bajo el control y supervisión de los profesionales del gimnasio.

Nuestro enfoque está orientado a garantizar que cada cliente reciba un servicio de alta calidad, supervisando cada detalle para superar las expectativas y fomentar una relación de confianza y fidelización para con nuestros clientes, a través de una experiencia satisfactoria y agradable en cada uno de nuestros servicios ofrecidos.

**Figura 17**

**Proceso de operaciones comerciales**




Fuente: elaboración propia (2025)

El proceso contempla desde la identificación de necesidades hasta la recepción y verificación del material adquirido.

Inicia con un análisis exhaustivo de los requerimientos específicos para el equipamiento de nuestras instalaciones, insumos para las actividades diarias y herramientas tecnológicas que aseguren el óptimo desempeño de nuestros programas.

a) Recepción de solicitud de equipos /materiales manufacturados

Se recibe los requerimientos específicosde cada área para su funcionamiento.

b) Estudio de mercado

Se evalúan proveedores potenciales, tomando en cuenta criterios como costo-beneficio, tiempos de entrega, reputación en el mercado, calidad certificada de los productos ofrecidos, garantía y servicios postventa.

c) Compra / cancelación

Las compras se formalizarán mediante la emisión de las respectivas órdenes de compra y los pagos correspondientes. Esto garantizará el flujo ideal de los procesos.

d) Recepción / control / verificación

Las compras de materiales y equipos necesarios para el funcionamiento de la empresa serán gestionadas de manera rigurosa y eficiente para poder garantizar que las especificaciones dadas al proveedor sean cumplidas cabalmente.

e) Almacén / inventarios

Los equipos e insumos de alta rotación en el negocio estarán sujetos a inventarios periódicos para poder garantizar el abastecimiento oportuno de las necesidades de los clientes y de los profesionales y colaboradores de la empresa.

f) Entrega aérea usuaria

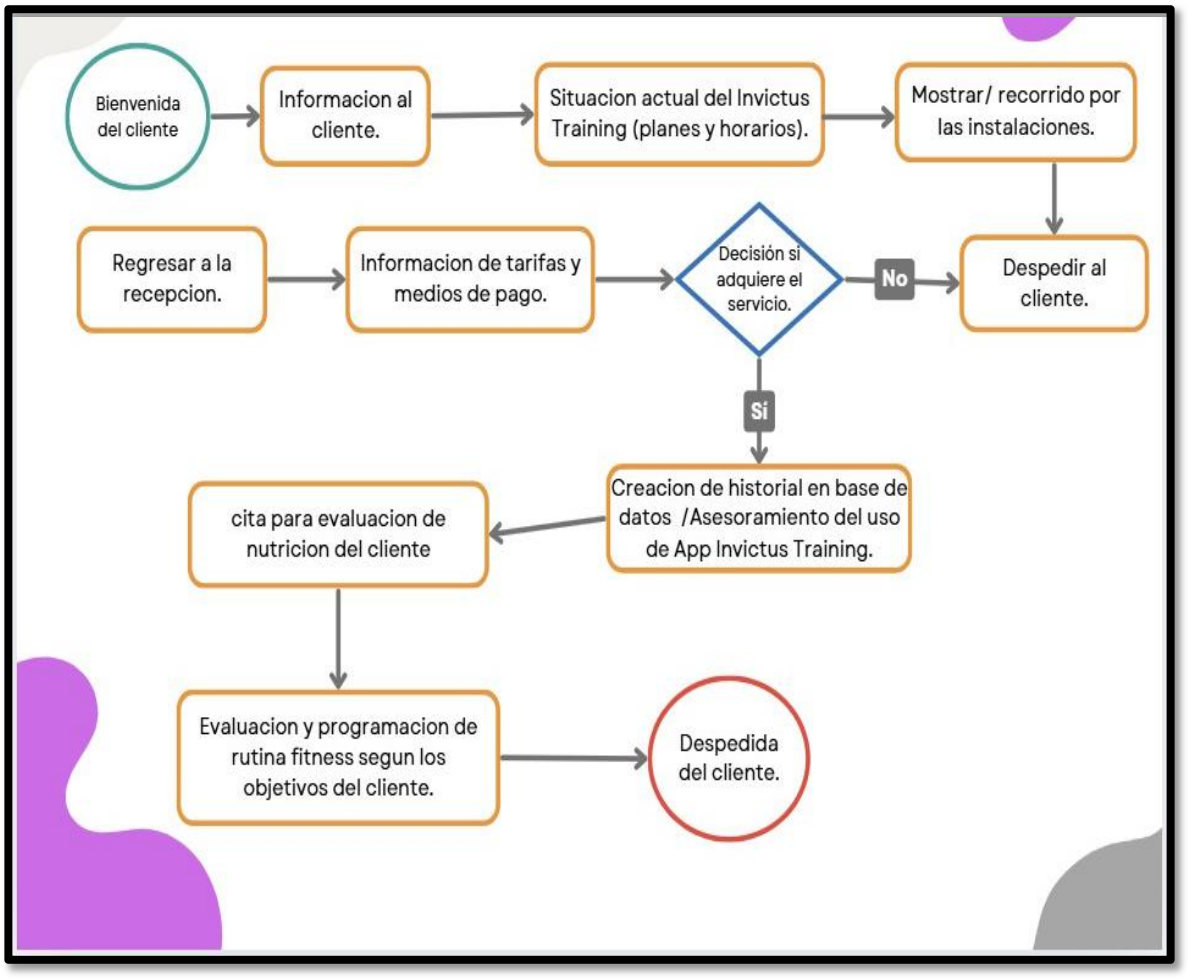
Se hace entrega al área quien solicito dicho material, producto o insumo.

Este esquema no solo optimiza los recursos, sino que también refuerza nuestro compromiso con la excelencia operativa y el enfoque en la satisfacción de nuestros clientes, Invictus Training S.R.L. busca así consolidarse como un referente en el sector, construyendo una base sólida que permita el crecimiento sostenible y una experiencia inigualable para que nuestra comunidad pueda disfrutar de un servicio de alta calidad.

## 3.2 El proceso de operaciones

**Figura 18**

**Proceso de atención en ventas de membresías al cliente**




Fuente: elaboración propia (2025)

A continuación, se ha elaborado una descripción detallada de cada proceso en el Diagrama de Flujo de Compra del Servicio de Invictus Training S.R.L**.** este flujo asegura un proceso de compra claro, ordenado y enfocado en la satisfacción del cliente, destacando la calidad del servicio.

a) Bienvenida del cliente

Descripción**:**

En esta etapa inicial, se recibe cordialmente al cliente con una atención personalizada. El objetivo es crear una primera impresión positiva y generar confianza, mostrando una actitud amigable y profesional.

Objetivo**:**

El objetivo es crear una primera impresión positiva y generar confianza, mostrando una actitud amigable y profesional.

b) Información al cliente

Descripción:

Se proporciona información general sobre los servicios, valores y la propuesta de Invictus Training. Esta información incluye detalles sobre los beneficios, programas disponibles, horarios y opciones personalizadas para el cliente.

Objetivo:

Mostrar al cliente completamente todos los servicios ofrecidos para que se tenga un panorama completo y poder guiar su decisión de compra final.

c) Situación actual del Invictus Training (planes y horarios)

Descripción:

En esta etapa, se comunica la disponibilidad actual de planes de entrenamiento y los horarios disponibles. Se explican las modalidades del servicio (personalizado, grupal, online) y los detalles específicos de cada plan.

Objetivo:

Darle al cliente una visión panorámica de las posibilidades horarias con las que cuenta para que tome la mejor decisión posible.

d) Mostrar/recorrido por las instalaciones

Descripción:

Se realiza un recorrido guiado por las instalaciones de *Invictus Training*. El objetivo es mostrar los equipos, áreas de entrenamiento, zonas de nutrición y demás espacios disponibles.

Objetivo:

Dar a los clientes una visión general en primera instancia y luego específica de la infraestructura, equipos y servicios de las instalaciones para fortalecer su decisión de adquirir algún servicio.

e) Decisión si adquiere el servicio

Descripción:

Aquí el cliente evalúa si desea adquirir el servicio después de recibir la información necesaria y conocer las instalaciones. Es un punto clave en el proceso.

Posibles resultados:

i. Sí: El cliente decide continuar con el proceso de compra.
ii. No: Si el cliente decide no continuar, se procede a despedirlo cordialmente.

Objetivo:

Confirmar la intención del cliente de inscribirse en los programas ofrecidos.

f) Despedir al cliente (en caso de que sea negativa la decisión)

Descripción:

Si el cliente decide no adquirir el servicio, se le despide amablemente,

agradeciendo su interés y dejando abierta la posibilidad de futuros contactos.

Objetivo:

Demostrar al cliente una imagen amable y empática, siempre cordial, que deje una buena impresión de la empresa en él ya que puede ser un cliente potencial en el futuro.

g) Información de tarifas y medios de pago

Descripción:

Se ofrece al cliente información clara y detallada sobre las tarifas de los servicios, métodos de pago aceptados y posibles facilidades (descuentos, pagos en cuotas, promociones vigentes).

Objetivo:

La decisión de adquirir los productos y servicios por parte del cliente se verán reforzadas si se le da la información clara y precisa sobre los precios de las membresías y productos ofrecidos.

h) Regresar a recepción

Descripción:

Se redirige al cliente a la recepción para continuar con el proceso de registro e inscripciones en caso de que el cliente aún necesite aclarar dudas o formalizar el proceso de pago.

Objetivo:

Afianzar la decisión del cliente luego de haber recibido atención personalizada durante todo el proceso.

i) Creación de historial en base de datos /asesoramiento del uso de App Invictus Training

Descripción:

Una vez confirmado el pago, se procede a registrar al cliente en la base de datos, donde se recopila información personal, objetivos de

entrenamiento y datos relevantes. Además, se asesora al cliente sobre el uso de la App Invictus Training, la cual facilitará el seguimiento de su progreso y acceso a rutinas o recomendaciones personalizadas.

Objetivo:

Hacer más dinámico el seguimiento y control de los clientes en lo relacionado específicamente a las actividades relacionadas al gimnasio.

j) Cita para evaluación de nutrición del cliente

Descripción:

Se agenda una cita para realizar una evaluación nutricional personalizada. Aquí se analizan los hábitos alimenticios, el estado físico actual y se plantean recomendaciones nutricionales que complementen el entrenamiento.

Objetivo:

Ayudar a que el cliente alcance sus metas en cuanto a su estado físico de manera integral, el asesoramiento nutricional es un complemento perfecto para ese fin.

k) Evaluación, desarrollo y monitoreo de la rutina de actividades elegidas por los clientes

Descripción:

Al inicio de cada relación profesional del cliente con la empresa, se le realizará una evaluación física y nutricional, posteriormente se orientará al cliente a partir de sus expectativas y necesidades. Lo siguiente es elaborar las rutinas adecuadas para él y posteriormente hacer monitoreos a sus avances y resultados para hacer las modificaciones de ser necesario.

Objetivo:

Generar rutinas específicas, especializadas y flexibles que garanticen resultados óptimos para los clientes.

l) Despedida del cliente (final del proceso)

Descripción:

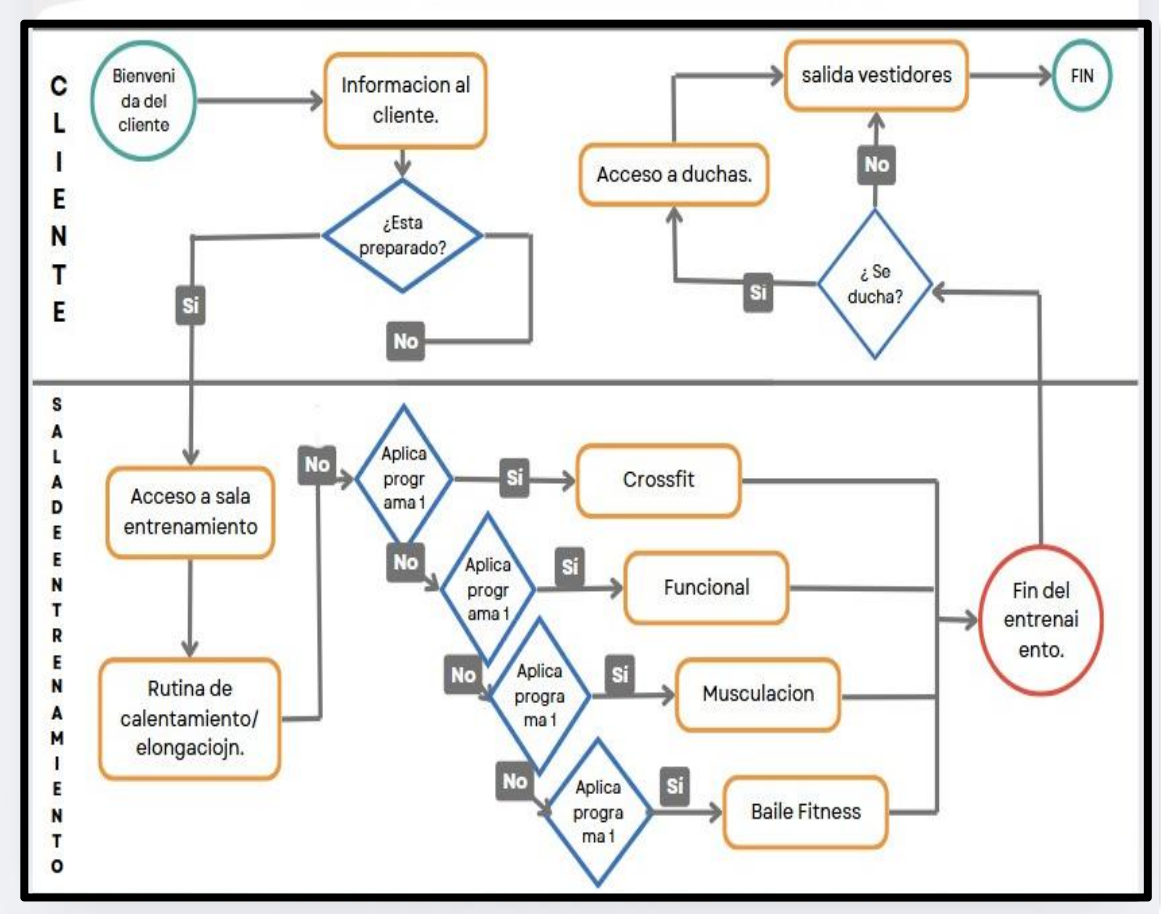
Una vez completado el proceso de inscripción, evaluación y programación, se despide al cliente de manera cordial, asegurando que se sienta motivado y bien atendido.

Objetivo:

Sellar la relación con el cliente dando una impresión positiva que genere en él la motivación necesaria para iniciar su proceso de entrenamiento y mantenerlo.

**Figura 19**

**El proceso de entrenamiento de los socios**




Fuente: elaboración propia (2025)

a) Inicio: Bienvenida del cliente
   El cliente recibe información inicial.

b) ¿Está preparado?
   i. Si el cliente está preparado, pasa al acceso a la sala de entrenamiento.
   ii. Si no está preparado, se le aplica el programa inicial correspondiente.

c) En la sala de entrenamiento:

i. Realiza una rutina de calentamiento/elongación.
ii. Se verifica el programa a aplicar:

Programa 1 lleva a actividades específicas:

i) Crossfit
ii) Funcional
iii) Musculación
iv) Baile Fitness

Al finalizar cualquiera de estas actividades, se concluye el entrenamiento.

d) Acceso a duchas
   Tras completar el entrenamiento, si el cliente desea ducharse:

   i. Si sí, accede a las duchas.
   ii. Si no, se dirige a los vestidores.

e) Salida de vestidores
   El cliente finaliza su proceso con la salida, marcando el término.

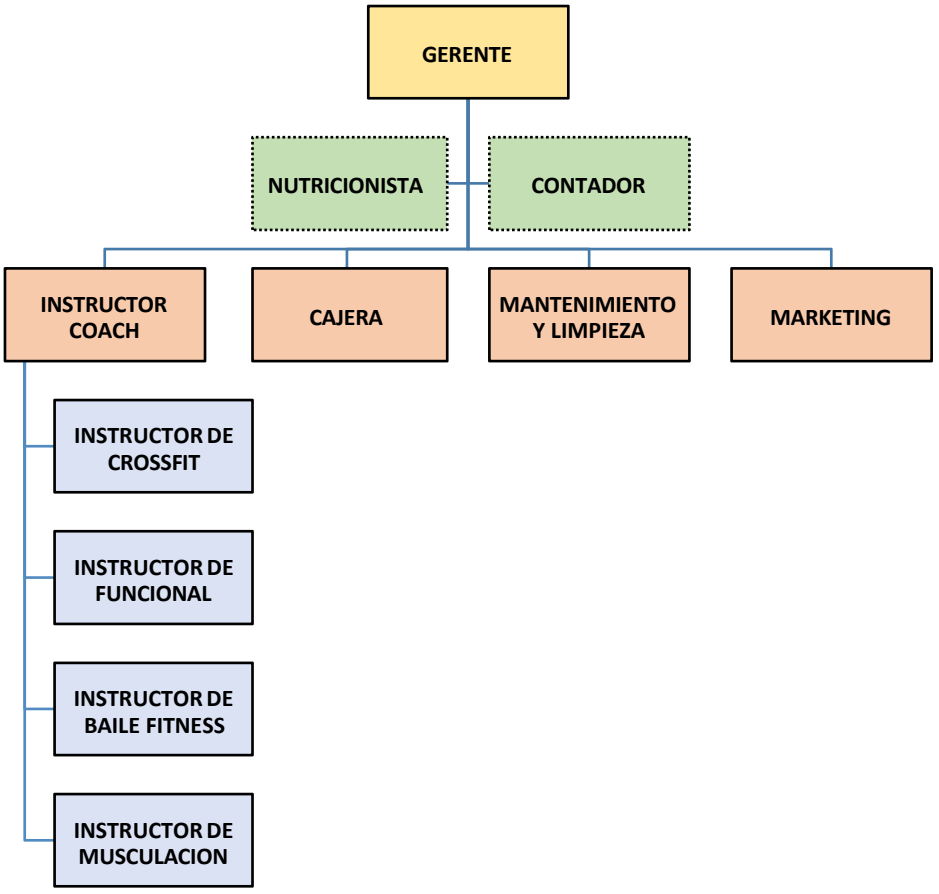
f) Fin del entrenamiento.

# CAPÍTULO IV: PLAN DE RECURSOS HUMANOS

## 4.1 La Organización

**Figura 20**

**Estructura organizacional Invictus Training S.R.L.**




## 4.2 Puestos, funciones y requisitos

### Puesto: gerente

### Funciones:

a) Diseña, optimiza y organiza los planes de ventas y compras, proyectando las operaciones del Invictus Training para maximizar la rentabilidad.

b) Supervisa la administración de las operaciones financieras, como

depósitos, giros, pagos, retiros y presupuestos, para asegura una gestión eficiente de los recursos.

c) Supervisa el trabajo del personal, asegurando un ambiente laboral motivador y productivo.

d) Dirige y controla las asistencias de los trabajadores gestionando horarios y resolviendo posibles incidencias en cuanto al cumplimiento.

e) Implementa y gestiona capacitaciones para mejorar las habilidades técnicas, comunicativas y de atención al cliente.

f) Gestiona y resuelve los reclamos, dudas y sugerencias de los clientes, para promover un enfoque de mojar continua del servicio.

g) Diseña estrategias que mejoren la experiencia de los clientes en el gimnasio. Desarrolla programas de fidelización, membresías competitivas, descuentos exclusivos y eventos competitivos.

h) Desarrolla y formula alianzas estratégicas con otras entidades deportivas y/o afines, para brindar al cliente una mayor amplitud de servicios.

**Requisitos:**

a) Título profesional universitario o Técnico de administración y dirección de gestión Empresarial Deportiva, ciencias del deporte o afines.

b) Experiencia como Administrador, mínimo 2 años, experiencia en gestión empresarial, liderazgo y habilidades de negociación (soft skills).

c) Habilidad comunicativa intermedia o avanzada (ingles): hablar, escribir y comprender para gestionar.

d) Manejo avanzado de herramientas digitales, como software en gestión de gimnasios y de variados programas como son Microsoft

office: Word, Powerpoint, Excel, etc.

e) Dinámico, proactivo y con alta capacidad de adaptación, disposición para trabajar con horarios flexibles, incluyendo fines de semana y eventos especiales.

**Puesto: Instructor coach Funciones:**

a) Supervisar a los instructores de crossfit, funcional, baile fitness y musculación en el cumplimiento de sus funciones y horarios.

b) Garantizar el cumplimiento de los protocolos de seguridad y uso adecuado del equipo (máquinas de musculación y cardio).

c) Colaborar con otros instructores para garantizar la calidad del servicio al cliente.

d) Diseñar y supervisar entrenamientos adaptados a las necesidades y objetivos de los clientes.

e) Brindar servicio personalizado para los clientes que lo requieran.

**Requisitos:**

a) Ser licenciados o tener certificaciones como coach deportivo

b) Tener conocimientos básicos en anatomía, fisiología y movilidad.

c) Experiencia de trabajo no menor de 2 años, como instructor personal o afines.

d) Habilidades de comunicación efectiva y motivación.

**Puesto: Instructor crossfit**

**Funciones:**

a) Planificar, liderar y explicar los WODs y rutinas de entrenamiento diario para los diferentes niveles principiante, intermedio, RX (escalado) y master.

b) Realiza la demostración de la técnica correcta para cada ejercicio a

realizar.

c) Enseña un equipo máximo 10 clientes por turno.

d) Brinda servicio personalizado en caso se requiera.

**Requisitos:**

a) Contar con certificación en Crossfit nivel 1 o superior.
b) Capacidad para diseñar WODs variados y desafiantes.
c) Tener conocimiento en estiramientos flexivos, movilidad y fitness.
d) Experiencia de trabajo no menor a 2 años laborando en clase grupales.

**Puesto: Instructor funcional**

**Funciones:**

a) Plantea, diseñar y explicar circuitos funcionales de entrenamiento enfocados en mejorar fuerza agilidad y resistencia.

b) Realizar adaptaciones de los ejercicios para clientes con necesidades específicas.

c) Supervisar la técnica y postura durante los ejercicios.

d) Enseña un equipo máximo 10 personas.

e) Brinda servicio personalizado a los clientes en caso se requiera.

**Requisitos:**

e) Ser licenciados o tener certificaciones en entrenamiento funcional o similar.
f) Contar con habilidades de comunicación con personas de diferentes edades y niveles de condición física.

g) Contar con conocimientos en trabajos por grupos musculares y wellness.

h) Experiencia laboral no menor a 6 meses laborando como instructor personal.

**Puesto: Instructor de baile fitness**

**Funciones:**

a) Impartir clases de baile fitness dinámicas y entretenidas con canciones variadas y de diferentes ritmos.

b) Crear coreografías adaptadas a los diferentes niveles de los clientes.

c) Motivar y mantener el interés de los participantes durante las sesiones.

d) Apoyar y promover eventos, Masters y activaciones del baile fitness.

**Requisitos:**

a) Experiencia en baile fitness, ritmos latinos, salsa, zumba o disciplinas afines.

b) Tener certificaciones en baile fitness y afines.

c) Tener buena energía y carisma para liderar las grupales de baile.

**Puesto: Instructor musculación**

**Funciones:**

a) Diseñar programas especialidades de musculación para los diferentes objetivos (hipertrofia, definición, etc.).

b) Supervisar el uso seguro y correcto de las máquinas y pesas libres.

c) Brinda servicio personalizado si se requieran y realizar el seguimiento del progreso de los clientes.

**Requisitos:**

a) Contar con certificaciones de fuerza o musculación.

b) Contar con cocimientos avanzados de técnicas de entrenamiento

c) Tener conocimientos en trabajos aislados de musculación, y también trabajo por grupos musculares y wellness.

d) Experiencia laboral no menor a 1 año como instructor personal.

**Puesto: Cajera**

**Funciones:**

a) Recibimiento y distribución de cualquier modalidad de pago. Diariamente al termino laboral informa a gerencia acerca de los ingresos y pagos realizados.
b) Atender los reclamos y/o quejas de los clientes, de modo tal que administra y otorga información pertinente en relación con los pagos y el registro de las ventas.

**Requisitos:**

a) Mínimo 6 meses como cajero o cargos equivalentes.
b) Gestión y Manejo dispositivos electrónicos como cajas registradoras, computadoras y POS.
c) Destacadas habilidades en matemáticas, calculo y afines.

**Puesto: Mantenimiento general**

**Funciones:**

a) Realiza la limpieza en los horarios establecidos en cada sector de distribución de acuerdo al cronograma mensual dado por la gerencia.
b) Mantiene limpios los ambientes de musculación, crossfit, funcional y baile fitness y demás áreas administrativas.
c) Controla y gestiona sus materiales de limpieza para utilizarlos con eficiencia.

**Requisitos:**

a) Contar con estudios (secundaria completa)
b) Tener mayoría de edad.
c) Gozar una excelente salud física y mental.

d) Experiencia laboral en el rubro de limpieza, mínimo 8 meses.

**Puesto: Marketing**

**Funciones:**

a) Diseñar e implementar estrategias de marketing digital y tradicional.

b) Tomará el cargo de Comunity Manager o Social media Manager de la empresa, teniendo una actividad constante en Facebook, Instagram, TikTok, etc.

c) Administrar redes sociales y plataformas digitales.

d) Fomentar campañas y promociones publicitarias enfocada en captar y fidelizar a los clientes.

e) Coordinar con el equipo para coordinar eventos y actividades promocionales.

**Requisitos:**

a) Contar con Título universitario o técnico en marketing o afines.

b) Contar con certificación en gestión de redes y marketing digital.

c) Conocimiento y manejo de herramientas de diseño gráfico.

d) Creatividad, innovación y habilidades comunicativas soft skills.

**Cuadro 16**

**Cuadro remunerativo de trabajadores**

| Personal | Remuneración mensual (soles) |
|---|---|
| Gerente | 1,200 |
| Instructores | 1,130 |
| Cajera | 1,130 |
| Mantenimiento y limpieza general | 1,130 |
| Marketing | 1,130 |

Fuente: elaboración propia (2025)

a) **Condiciones laborales**

Como empresa formal en Perú, Invictus Training S.R.L. debe respetar la normativa laboral vigente. A continuación, los derechos más relevantes para los empleados:

La formulación del contrato de trabajadores, será según el requerimiento de Invictus Training, donde se formulará un contrato temporal, el cual se renovará cada 6 meses.

b) **Jornada laboral y descanso:**

- Duración: Máximo de 48 horas semanales, con descansos de 45 minutos diarios.

Horas Extras: Deben ser remuneradas según la ley.

Los trabajadores de Invictus Training, laborarán jornadas de 8 horas l y 48 horas semanales, las cuales se realizarán por turnos por turnos dados por la gerencia general, en los cuales INVICTUS TRAINING tendrá un horario funcionamiento de lunes a viernes 6:00 am – 10:00 pm y sábados 07:00 – 6:00 pm.

- Turnos de atención al cliente:

De lunes a viernes:
Mañanas: De 05:00 a 14:00 horas (con 30 minutos de descanso).
Tardes: De 15:30 a 22:00 horas (con 30 minutos de descanso).

sábado:
Mañanas: De 06:00 a 12:00 horas
Tardes: De 14:00 a 18:00 horas

**Rotación:**
Se tendrá en cuenta la rotación de horarios del personal en ambos turnos para evitar el desgaste, además se contará con personal llamado “retén” para eventuales reemplazos en casos fortuitos.

**Distribución por Áreas:**

- Instructores Coach, CrossFit, Funcional y Musculación:

1 entrenador por turno (mañana y tarde), más refuerzo en horarios pico.

- Instructor de Baile:

Clases programadas según demanda (1-2 horas al día).

- Personal de Mantenimiento:

Turno mañana: 6:00 a.m. - 10:00 a.m.

Turno tarde: 6:00 p.m. - 10:00 p.m.

- Otras áreas de asesoría:

El asesor en nutrición realizara consultas cada viernes, es decir laborara durante 4 horas (consultas con clientes previamente citados), durante un periodo de 4 veces al mes.

**Beneficios Laborales:**

- Remuneración Justa: Pago mensual no menor al sueldo mínimo vital (S/ 1,130 en 2025).
- Gratificaciones: Pago adicional en julio y diciembre.
- CTS (Compensación por Tiempo de Servicios): Acumulado equivalente a 1/12 del sueldo mensual, depositado semestralmente.
- Vacaciones: Nuestros trabajadores gozaran del derecho a 30 días calendarios remunerados por cada año completo de servicio, según ley.

c) **Seguridad Social y Salud:**

- EsSalud: Aporte obligatorio para la atención médica de los empleados. Seguro Complementario de Trabajo Obligatorio para actividades que implican riesgos físicos (ejemplo: instructores de musculación y crossfit).

## 4.3 Régimen Tributario

La empresa “Invictus Training” S.R.L., se acogerá al MYPE Tributario a fin de minimizar los costos tributarios y por estar iniciando sus operaciones en pequeña escala.

**Impuesto General a las Ventas (IGV):**

Tasa general del 18% aplicable a servicios ofrecidos (membresías, productos, etc.). Adicionalmente derecho a usar el IGV pagado en compras como crédito fiscal.

**Libros Contables:**

Registro de Ventas e Ingresos, adicionalmente el Registro de Compras son de carácter obligatorio. Por otro lado, se llevará de forma obligatoria el Libro Diario para empresas con ingresos mayores a 300 UIT.

**Obligaciones Tributarias:**

- Declaraciones Mensuales: Pago de IGV y retenciones de renta de cuarta categoría si aplican.
- Emisión de comprobantes de pago electrónicos: boletas y facturas electrónicas, además de vouchers, y demás comprobantes necesarios para la satisfacción del cliente.

# CAPÍTULO V: PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

## 5.1 Estudio Económico

### 5.1.1 Mercado y ventas

**Tabla 1**

**Demanda del negocio a desarrollar**

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|---|---|---|---|
| Demanda total (Servicio) | 7,742 | | |
| Tendencia del mercado (estimada) | 0% | 2% | 1% |
| Demanda estimada (servicio) | 7,742 | 7,897 | 7,976 |
| Participación de mercado (decisión empresa) | 5.00% | 6.00% | 7.00% |
| Demanda anual del proyecto (servicio) | 387 | 474 | 558 |

Fuente: elaboración propia (2025)

**Tabla 2**

**Ventas del negocio a desarrollar**

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|---|---|---|---|
| Ventas anuales | 387 | 474 | 558 |
| VENTA ANUAL TOTAL DE LA EMPRESA | S/ 467,229.70 | S/ 571,889.15 | S/ 673,876.05 |

Fuente: elaboración propia (2025)

**Tabla 3**

**Cantidad de servicio por tipo de membresía**

| Plan | Duración | N° Ses. | Año 1 | | Año 2 | | Año 3 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Mensual | 30 dias | 24 | 3% | 12 | 3% | 14 | 3% | 17 |
| Trimestral | 90 dias | 36 | 5% | 19 | 5% | 24 | 5% | 28 |
| Trimestral | 90 dias | 72 | 10% | 39 | 10% | 47 | 10% | 56 |
| Semestral | 180 dias | 72 | 12% | 46 | 12% | 57 | 12% | 67 |
| Semestral | 180 dias | 144 | 15% | 58 | 15% | 71 | 15% | 84 |
| Anual | 360 dias | 144 | 35% | 135 | 35% | 166 | 35% | 195 |
| Anual | 360 dias | 288 | 20% | 77 | 20% | 95 | 20% | 112 |
| **Total cantidad de servicios** | | | | 387 | | 474 | | 558 |

Fuente: elaboración propia (2025)

**Tabla 4**

**Ingresos por ventas (proyectado en soles)**

| Plan | Duración | N° Ses. | Precio venta | Año 1 | | | Año 2 | | | Año 3 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Mensual | 30 días | 24 | 200 | 3% | 12 | 2,322.60 | 3% | 14 | 2,842.86 | 3% | 17 | 3,349.84 |
| Trimestral | 90 días | 36 | 300 | 5% | 19 | 5,806.50 | 5% | 24 | 7,107.16 | 5% | 28 | 8,374.60 |
| Trimestral | 90 días | 72 | 400 | 10% | 39 | 15,484.00 | 10% | 47 | 18,952.42 | 10% | 56 | 22,332.26 |
| Semestral | 180 días | 72 | 550 | 12% | 46 | 25,548.60 | 12% | 57 | 31,271.49 | 12% | 67 | 36,848.23 |
| Semestral | 180 días | 144 | 900 | 15% | 58 | 52,258.50 | 15% | 71 | 63,964.40 | 15% | 84 | 75,371.39 |
| Anual | 360 días | 144 | 1500 | 35% | 135 | 203,227.50 | 35% | 166 | 248,750.46 | 35% | 195 | 293,110.96 |
| Anual | 360 días | 288 | 2100 | 20% | 77 | 162,582.00 | 20% | 95 | 199,000.37 | 20% | 112 | 234,488.77 |
| | | | | 100% | 387 | 467,229.70 | 100% | 474 | 571,889.15 | 100% | 558 | 673,876.05 |
| **Total cantidad de Ingresos** | | | | | | 467,229.70 | | | 571,889.15 | | | 673,876.05 |

Fuente: elaboración propia (2025)

### 5.1.1 Compras costo de ventas y gastos

**Tabla 5**

**Gasto administrativo**

| **GASTO ADMINISTRATIVO** | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|---|---|---|---|
| Gerente - propietario | 1 | 1 | 1 |
| Sueldo mensual | S/. 1,200 | S/. 1,500 | S/. 2,000 |
| Instructores | 8 | 8 | 8 |
| Sueldo mensual | S/. 1,130 | S/. 1,250 | S/. 1,400 |
| cajera | 1 | 1 | 1 |
| sueldo mensual | S/. 1,130 | S/. 1,130 | S/. 1,130 |
| Mantto. y limpieza general | 1 | 1 | 1 |
| Sueldo mensual | S/. 1,130 | S/. 1,130 | S/. 1,130 |
| Marketing | 1 | 1 | 1 |
| sueldo mensual | S/. 1,130 | S/. 1,130 | S/. 1,130 |
| Remuneraciones del personal | S/. 13,630 | S/. 14,890 | S/. 16,590 |
| Costo laboral | 8.67% | 8.67% | 8.67% |
| Remuneracion total mensual | S/. 14,811 | S/. 16,180 | S/. 18,028 |
| Servicios públicos | S/. 280 | S/. 350 | S/. 400 |
| Utiles oficina | S/. 200 | S/. 210 | S/. 250 |
| Servicio contable | S/. 600 | S/. 800 | S/. 1,000 |
| Total mensual | S/. 15,891 | S/. 17,540 | S/. 19,678 |
| TOTAL ANUAL | S/.190,695 | S/.210,486 | S/.236,134 |

Fuente: elaboración propia (2025)

**Tabla 6**

**Gasto comercial**

| Gasto comercial | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|---|---|---|---|
| Publicidad | S/. 1,000.00 | S/. 1,500.00 | S/. 2,000.00 |
| Alquiler local | S/. 1,000.00 | S/. 1,400.00 | S/. 1,800.00 |
| Promociones | S/. 400.00 | S/. 500.00 | S/. 800.00 |
| Nutricionista (4 visitas/mes) | S/. 400.00 | S/. 500.00 | S/. 600.00 |
| Total mensual | S/. 2,800.00 | S/. 3,800.00 | S/. 4,800.00 |
| TOTAL ANUAL | S/.33,600.00 | S/.45,600.00 | S/.57,600.00 |

Fuente: elaboración propia (2025)

**Tabla 7**

**Gasto operativo**

| Gasto pre operativo | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|---|---|---|---|---|
| Estudio de mercado | S/. 2,000.00 | S/. 0.00 | S/. 0.00 | S/. 0.00 |
| Tramites diversos | S/. 500.00 | S/. 0.00 | S/. 0.00 | S/. 0.00 |
| **Total** | S/. 2,500.00 | S/. 0.00 | S/. 0.00 | S/. 0.00 |

Nota: Se pueden aplicar en el primer año o en un perio de 10 año.

Fuente: elaboración propia (2024)

## 5.2 Estudio Financiero

### 5.2.1 Inversiones

**Tabla 8**

**Inversión en activos**

| Activo fijo | Valor adquisición | Cantidad | Valor total | Tiempo vida | Depreciación anual |
|---|---|---|---|---|---|
| Equipos | S/. 100,000 | 1 | S/. 100,000 | 5 | S/. 20,000 |
| Muebles | S/. 3,000 | 1 | S/. 3,000 | 5 | S/. 600 |
| **Total** | | | **S/. 103,000** | | **S/. 20,600** |

Fuente: elaboración propia (2025)

**Tabla 9**

**Depreciación y amortización**

| | Valor inicial | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Residual |
|---|---|---|---|---|---|
| Depreciación activo fijo | S/.103,000 | -S/.20,600 | -S/.20,600 | -S/.20,600 | S/.41,200 |
| Amortización activo intangible | S/.2,500 | -S/.500 | -S/.500 | -S/.500 | S/.1,000 |
| **Total** | **S/.105,500** | **-S/.21,100** | **-S/.21,100** | **-S/.21,100** | **S/.42,200** |

Fuente: elaboración propia (2025)

### 5.2.2 Financiamiento

**Tabla 10**

**Programa de endeudamiento**

| **Deuda a tomar** | **S/. 25,000** | | | |
|---|---|---|---|---|
| **34.49%** | **Anual** | **2.5%** | **mensual** | |
| | | **48** | **meses** | |
| n | Capital inicial | Interés | Amortización | Cuota total |
| 1 | 25,000 | 625 | 521 | 1,146 |
| 2 | 24,479 | 612 | 521 | 1,133 |
| 3 | 23,958 | 599 | 521 | 1,120 |
| 4 | 23,438 | 586 | 521 | 1,107 |
| 5 | 22,917 | 573 | 521 | 1,094 |
| 6 | 22,396 | 560 | 521 | 1,081 |
| 7 | 21,875 | 547 | 521 | 1,068 |
| 8 | 21,354 | 534 | 521 | 1,055 |
| 9 | 20,833 | 521 | 521 | 1,042 |
| 10 | 20,313 | 508 | 521 | 1,029 |
| 11 | 19,792 | 495 | 521 | 1,016 |
| 12 | 19,271 | 482 | 521 | 1,003 |
| | | 6,641 | 6,250 | |

| n | Capital inicial | Interés | Amortización | Cuota total |
|---|---|---|---|---|
| 13 | 18,750 | 469 | 521 | 990 |
| 14 | 18,229 | 456 | 521 | 977 |
| 15 | 17,708 | 443 | 521 | 964 |
| 16 | 17,188 | 430 | 521 | 951 |
| 17 | 16,667 | 417 | 521 | 938 |
| 18 | 16,146 | 404 | 521 | 924 |
| 19 | 15,625 | 391 | 521 | 911 |
| 20 | 15,104 | 378 | 521 | 898 |
| 21 | 14,583 | 365 | 521 | 885 |
| 22 | 14,063 | 352 | 521 | 872 |
| 23 | 13,542 | 339 | 521 | 859 |
| 24 | 13,021 | 326 | 521 | 846 |
| | | 4,766 | 6,250 | |

| n | Capital inicial | Interés | Amortización | Cuota total |
|---|---|---|---|---|
| 25 | 12,500 | 313 | 521 | 833 |
| 26 | 11,979 | 299 | 521 | 820 |
| 27 | 11,458 | 286 | 521 | 807 |
| 28 | 10,938 | 273 | 521 | 794 |
| 29 | 10,417 | 260 | 521 | 781 |
| 30 | 9,896 | 247 | 521 | 768 |
| 31 | 9,375 | 234 | 521 | 755 |
| 32 | 8,854 | 221 | 521 | 742 |
| 33 | 8,333 | 208 | 521 | 729 |
| 34 | 7,813 | 195 | 521 | 716 |
| 35 | 7,292 | 182 | 521 | 703 |
| 36 | 6,771 | 169 | 521 | 690 |
| | | 2,891 | 6,250 | |

Fuente: elaboración propia (2025)

### 5.2.3 Flujo de caja e indicadores de rentabilidad

**Tabla 11**

**Capital de trabajo**

| CAMBIOS EN CAPITAL DE TRABAJO | | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Liquidación |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| Caja | 3.0% | 1.0% | 1.0% | 1.0% | |
| Monto | -S/.14,017 | -S/.1,047 | -S/.1,020 | S/.0 | |
| | | | | | |
| Cuentas x cobrar | | | | | |
| Número de dias | | 1 | 1 | 1 | |
| Monto | | -S/.1,298 | -S/.291 | -S/.283 | |
| | | | | | |
| Inventario | | | | | |
| Número de dias | | 1 | 1 | 1 | |
| Monto | | S/.0 | S/.0 | S/.0 | |
| | | | | | |
| Cuentas x pagar | | | | | |
| Número de dias | | 30 | 30 | 30 | |
| Monto | | S/.0 | S/.0 | S/.0 | |
| TOTAL | -S/.14,017 | -S/.2,344 | -S/.1,311 | -S/.283 | S/.17,955 |

Fuente: elaboración propia (2025)

**Tabla 12**

**Cálculo de la tributación**

| CÁLCULO DE LA TRIBUTACIÓN | | | |
|---|---|---|---|
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
| Participación utilidades + de 20 trabajadores 8% | 0% | 0% | 0% |
| Impuesto a la renta (mas de 15 UIT) | 29.5% | 29.5% | 29.5% |
| Tasa tributaria (TAX) | 29.50% | 29.50% | 29.50% |
| Para efectos de pago a SUNAT Regimen general | | | |
| Participación utilidades (menos de 20 trabajadores) | 0.00% | 0.00% | 0.00% |
| Impuesto a la renta (hasta 15 UIT) MYPE TRIBUTARIO | 10% | 10% | 10% |
| Impuesto a la renta (mas de 15 UIT) | 29.5% | 29.5% | 29.5% |

Fuente: elaboración propia (2025)

**Tabla 13**

**Estado de Situación financiera**

| ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|---|---|---|---|---|
| Activo corriente | S/14,017 | S/180,579 | S/399,835 | S/665,772 |
| Caja Bancos | S/14,017 | S/179,281 | S/398,246 | S/663,900 |
| Cuentas por cobrar | | S/1,298 | S/1,589 | S/1,872 |
| Inventarios | | S/0 | S/0 | S/0 |
| Activo no corriente | S/105,500 | S/84,400 | S/63,300 | S/42,200 |
| **TOTAL** | **S/119,517** | **S/264,979** | **S/463,135** | **S/707,972** |
| Pasivo corriente | | S/0 | S/0 | S/0 |
| Pasivo No Corriente | S/25,000 | S/18,750 | S/12,500 | S/6,250 |
| **TOTAL PASIVO** | **S/25,000** | **S/18,750** | **S/12,500** | **S/6,250** |
| Patrimonio | | | | |
| Capital | S/94,517 | S/94,517 | S/94,517 | S/94,517 |
| Utilidades retenidas | | S/0 | S/151,712 | S/356,118 |
| Resultado del ejercicio | | S/151,712 | S/204,406 | S/251,087 |
| **TOTAL PATRIMONIO** | **S/94,517** | **S/246,229** | **S/450,635** | **S/701,722** |
| **TOTAL** | **S/119,517** | **S/264,979** | **S/463,135** | **S/707,972** |

Fuente: elaboración propia (2025)

**Tabla 14**

**Estado de resultado**

| EGP | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|---|---|---|---|
| Ingresos por ventas | S/.467,230 | S/.571,889 | S/.673,876 |
| Costo ventas | S/.0 | S/.0 | S/.0 |
| **Margen Bruto** | **S/.467,230** | **S/.571,889** | **S/.673,876** |
| Gastos administrativos | -S/.190,695 | -S/.210,486 | -S/.236,134 |
| Depreciación | -S/.21,100 | -S/.21,100 | -S/.21,100 |
| Gastos comerciales | -S/.33,600 | -S/.45,600 | -S/.57,600 |
| **Margen operativo** | **S/.221,835** | **S/.294,704** | **S/.359,042** |
| Gastos financieros | -S/.6,641 | -S/.4,766 | -S/.2,891 |
| **Margen antes de tributos** | **S/.215,194** | **S/.289,938** | **S/.356,152** |
| Participación utilidades | S/0 | S/0 | S/0 |
| Subtotal | S/215,194 | S/289,938 | S/356,152 |
| Pago impuesto a la renta | -S/.63,482 | -S/.85,532 | -S/.105,065 |
| **Utilidad neta** | **151,712** | **204,406** | **251,087** |

Fuente: elaboración propia (2025)

**Tabla 15**

**Flujo de caja**

| FLUJO DE CAJA | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Liquidación |
|---|---|---|---|---|---|
| Ingresos por ventas | | S/.467,230 | S/.571,889 | S/.673,876 | |
| Inversión inicial | | | | | |
| Activo fijo | -S/.105,500 | | | | S/.42,200 |
| Capital de trabajo | -S/.14,017 | -S/.2,344 | -S/.1,311 | -S/.283 | S/.17,955 |
| Compras | | S/.0 | S/.0 | S/.0 | |
| Gastos administrativos | | -S/.190,695 | -S/.210,486 | -S/.236,134 | |
| Gastos comerciales | | -S/.33,600 | -S/.45,600 | -S/.57,600 | |
| Pago impuestos | | -65,441 | -86,938 | -105,918 | |
| Flujo Caja Económico (FCE) | -S/.119,517 | S/.175,149 | S/.227,555 | S/.273,942 | S/.60,155 |
| Préstamo recibido | S/.25,000 | | | | -S/.6,250 |
| Amortización | | -S/.6,250 | -S/.6,250 | -S/.6,250 | |
| Gastos financieros | | -S/.6,641 | -S/.4,766 | -S/.2,891 | |
| Escudo fiscal | | S/.1,959 | S/.1,406 | S/.853 | |
| Flujo Caja Financiero (FCF) | -S/.94,517 | S/.164,217 | S/.217,946 | S/.265,654 | S/.53,905 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| FCE | -S/.119,517 | S/.175,149 | S/.227,555 | S/.334,097 |
| FCF | -S/.94,517 | S/.164,217 | S/.217,946 | S/.319,559 |

Fuente: elaboración propia (2025)

**Tabla 16**

**Rentabilidad del negocio**

| | |
|---|---|
| VAN Económico | S/.461,886 |
| Tasa de descuento (CAPM) | 11.48% |
| TIR Económica | 161% |
| Indice B/C | 4.86 |

| | |
|---|---|
| VAN Financiero | 431,334 |
| Tasa de descuento (WACC) | 14.16% |
| TIR Financiero | 192% |
| Indice B/C | 5.56 |

Fuente: elaboración propia (2025)

**Tabla 17**

**Rentabilidad operativa de la inversión (ROI)**

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|---|---|---|---|
| Rentabilidad Operativa de la Inversión (ROI) | 1.8561 | 1.1122 | 0.7752 |
| Estructura del capital (Relación D/E) | 0.2645 | 0.0761 | 0.0277 |
| Costo del pasivo (interés pagado/deuda) | 0.2656 | 0.2542 | 0.2313 |
| ROE (usando formula) | 227.68% | 117.75% | 79.03% |

Fuente: elaboración propia (2025)

## CONCLUSIONES

1. Es una propuesta es única e innovadora en el mercado local, asimismo promueve la integración de múltiples disciplinas, como Crossfit, entrenamiento funcional, musculación y baile fitness, en un único centro, cubre una necesidad no atendida en Iquitos. Además, la inclusión de servicios complementarios como asesoramiento nutricional y una cafetería saludable eleva el valor percibido, posicionando al negocio como líder en bienestar integral.

2. Por lo expuesto, podemos concluir que el negocio propuesto en el presente documento tendrá un impacto positivo en la localidad de Punchana; esto debido a que al fomentar la mejora del estado físico y el bienestar personal en general se impulsa un estilo saludable de vida no solo en los clientes del gimnasio sino también en las personas en general. Esto es bastante importante en contextos como el loretano en el que existen altos índices de obesidad y sobrepeso.

3. Representa un modelo operativo eficiente y orientado al cliente y el diseño del proceso operativo prioriza la experiencia del cliente, tomando en cuenta aspectos fundamentales desde la atención inicial hasta el seguimiento personalizado con entrenadores altamente capacitados. Esto garantiza altos niveles de satisfacción y fidelización, lo que a su vez se traduce en una mayor retención y recomendación por parte de los usuarios. Porque ofrecemos más que un servicio ofrecemos una experiencia del fitness.

4. Invictus Training tiene indicadores sólidos que confirman su viabilidad financiera. El Valor Actual Neto Económico de S/. 461,886.00 es un claro indicador de que la inversión inicial será superada por los ingresos iniciales, este hecho asegura la recuperación del capital y la obtención de ganancias. Por otra parte, la Tasa Interna de Retorno Económica del 161 % es una muestra de un rendimiento mayor al del promedio de negocios similares en la zona. Si bien es cierto que la rentabilidad del negocio no es extraordinariamente alta, es cierto también que las

ganancias que se obtengan serán estables y sostenidas en el tiempo.

5. Invictus Training tiene una alta proyección de crecimiento debido a la demanda actual de los servicios que brinda la empresa y también debido a la capacidad de adaptarse a las tendencias cambiantes del mercado actual de gimnasios. Finalmente, al contar con una estrategia de precios competitivos, con un enfoque en la excelente calidad de los servicios y con una búsqueda permanente de la eficiencia y mejora de las operaciones, el gimnasio será un negocio rentable y sostenible a mediano y largo plazo.

## BIBLIOGRAFÍA


1. Portal Urbania (2025) / buscador /ubicación geográfica. *www.urbania.pe/local-alquiler-comercial-Loreto-Maynas-Punchana/*

2. Instituto Nacional de Estadísticas e Informática- INEI (2021). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme, enero (2010)*. Obtenido de:

file:///C:/Users/user/Downloads/CLASIFICACION%20INDUSTRIAL%20INTERNACIONAL.pdf

3. Buscador Urbania (2025) *clasificados/ local en alquiler /Punchana/ Punchana.* www.urbania.pe/inmueble/clasificado/alcllcin-alquiler-de-local-comercial en- Punchana-Punchana

4. Organización mundial de la Salud (2025) Acceso / *comunicados de prensa/ Cerca de 180000 millones de adultos corren riesgo de enfermar por falta de actividad física.* https://www.who.int/es/news/item/26-06-2024-nearly-1.8-billion-adults-at-risk- of-disease-from-not-doing-enough-physical-activity

*5.* Gorka Salvatierra Cayetano (2014) *Estudio del nuevo Fenómeno deportivo Crossfit.* https://studylib.es/doc/9095536/estudio-del-nuevo-fenomeno-deportivo-cro

6. Instituto Nacional de Estadísticas e Informática- INEI (2022). *Código postal,Maynas/ Loreto- Perú*. Obtenido de:

https://codigo-postal.co/peru/loreto/maynas/distrito-iquitos/

7. Instituto Nacional de Estadísticas e Informática- INEI (2022). *Personas que padecen obesidad y sobrepeso, junio (2022).* Obtenido de:

https://www.gob.pe/institucion/minsa/noticias/619520-en-el-peru-el-62-7-de-personas-de-15-anos-de-edad-a-mas-padece-de-exceso- de-peso