



UNIVERSIDAD
MARCELINO CHAMPAGNAT

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

TÍTULO:

Implementación de un gimnasio para niños de 3 meses a
12 años en el distrito de Santiago de Surco.

AUTORES:

BENITES HUAMANI, Carmen Patricia
ZUMAETA GARCIA, Isabel Maythe

ASESOR / ASESORA:

Rivera Vásquez, Gustavo

Plan de Negocio para optar al
Título Profesional de Administrador

Dedicatoria

Dedico este trabajo a cada miembro de mi familia, por su amor y apoyo constante y principalmente por enseñarme a no rendirme y a ser mejor cada día. Dedico también este trabajo a cada una de las personas que Dios me puso en mi camino y me han permitido crecer como persona y profesional.

Carmen Benites

Dedicatoria

Dedico este trabajo a todas aquellas personas que hicieron posible mis logros, quienes me impulsaron y fueron fortaleza ante las adversidades, principalmente a mis padres y a mis hermanos, quienes me apoyan desde siempre.

Isabel Zumaeta

Agradecimiento

En primer lugar, agradecemos a Dios, por permitirnos lograr este proyecto, gracias a nuestra familia por su apoyo y confianza a cada una de nosotras, agradecemos también a cada persona que colaboró con este proyecto, desde nuestros profesores, quienes con sus conocimientos y empatía no dudaron en apoyarnos cuando lo necesitábamos, hasta nuestros compañeros y amigos, con quienes vivimos este periodo lleno de sacrificios.

Índice

1. Marco teórico	3
1.1. Importancia y trascendencia del Proyecto:	3
1.2. Definición de términos básicos:	5
1.3. Estudios previos: análisis de los resultados obtenidos.	7
1.3.1. Antecedentes Nacionales	7
1.3.2. Antecedentes Internacionales	8
2. Oportunidad y justificación del Negocio:	9
3. Modelo de negocio	12
4. Factores críticos de éxito.....	17
5. Componentes estratégicos (Visión, Misión, valores).....	18
5.1. Misión	18
5.2. Visión	18
5.3. Valores	18
6. Objetivos (General, específicos)	18
6.1. Objetivo General:	18
6.2. Objetivos Específicos:.....	19
7. Planeamiento Societario y sectorial	19
7.1. Planeamiento societario	19
7.1.1. Constitución	19
8. Planeamiento tributario	20
9. Conocimiento del Mercado	23

9.1. Análisis.....	23
9.1.1. PESTEL.....	23
9.1.2. Cinco fuerzas de PORTER.....	26
9.1.3. Dimensionamiento del Mercado:	27
9.2. Investigación de mercado.....	28
9.2.1. Objetivos del estudio.....	28
9.2.2. Diseño y metodología del estudio	29
9.2.3. Población, muestra y unidad de muestreo	30
9.2.4. Hallazgos y limitaciones	30
9.2.5. Conclusiones de investigación	33
9.3. Propuesta Estratégica del Modelo de Negocio.....	34
9.3.1. Estrategia de Marketing Mix.....	34
9.3.2. Estrategia de Posicionamiento	42
9.3.3. Indicadores de gestión del plan de Marketing.....	34
10. Operaciones.....	43
10.1. Mapa de procesos	43
10.1.1. Determinación procesos operativos	43
10.1.2. Determinación procesos estratégicos	44
10.2. Definición de estándares de calidad	44
10.2.1. Métodos y sistemas de verificación	44
10.3. Gestión de recursos humanos.....	48

10.3.1. Determinación de puestos, funciones y competencias.....	48
10.3.2. Propuesta de evaluación de desempeño del personal.....	52
11. Plan de implementación	53
11.1. Descripción de tareas	53
11.1.1. Búsqueda de local:	53
11.1.2. Proceso de alquiler:	54
11.1.3. Trámites de constitución de la empresa	54
11.1.4. Distribución y acondicionamiento de espacios:	54
11.1.5. Permisos municipales:.....	54
11.1.6. Compra de equipos y mobiliarios:	55
11.1.7. Equipamiento de local:.....	55
11.1.8. Incorporación de señales de seguridad:.....	55
11.1.9. Permisos de Defensa Civil:	55
11.1.10. Selección y contratación de personal:	55
11.1.11. Capacitación de personal:	56
11.1.12. Campaña de publicidad:	56
11.2. Cronograma de tareas.....	56
12. Valorización de la propuesta	56
12.1. Presupuesto de ventas	56
12.2. Definición de la estructura de costos del producto	57
12.3. Presupuesto de gastos operativos (Sugerido: Considerar RSE).....	58

12.4. Punto de equilibrio	59
12.5. Cálculo del WACC	60
12.6. Flujo de caja libre.....	61
12.7. Escenarios	61
12.8. VAN, TIR.....	63
12.9. Equity Cash Flow ó Flujo de residual de la empresa	63
12.10. VAN, TIR.....	63
13. Conclusiones	63
14. Recomendaciones.....	64
15. Referencias.....	65
16. Anexos.....	69

Índice de tablas

Tabla 1 Etapas de la teoría del desarrollo cognoscitivo de Piaget	4
Tabla 2 Canvas Bubble Gym	12
Tabla 3 Beneficios de talleres lúdico-deportivos	13
Tabla 4 <i>Análisis de mercado</i>	27
Tabla 5 Hallazgos cualitativos Generales	30
Tabla 6 Hallazgos cualitativos Talleres lúdico deportivos	31
Tabla 7 Hallazgos cualitativos de Estimulación Temprana	31
Tabla 8 Entrevista a expertos	32
Tabla 9 <i>Precios de Planes mensuales</i>	41
Tabla 10 Indicadores de gestión del plan de marketing.....	35
Tabla 11 <i>Datos Informativos personal</i>	52
Tabla 12 <i>Escala de equivalencias</i>	52
Tabla 13 <i>Indicadores</i>	53
Tabla 14 <i>Factor de crecimiento cantidad de niños inscritos</i>	57
Tabla 15 <i>Factor de crecimiento precio</i>	57
Tabla 16 <i>Estructura de ventas</i>	57
Tabla 17 <i>Estructura del costo de servicio – Costo Fijo - MOD</i>	57
Tabla 18 <i>Estructura del costo de servicio – Costo Variable</i>	58
Tabla 19 <i>Presupuesto de gasto operativo – CIF</i>	58
Tabla 20 <i>Presupuesto de gastos operativos – Gastos administrativos</i>	58
Tabla 21 <i>Presupuesto de gastos operativos – Gastos de venta</i>	59
Tabla 22 <i>Margen de Contribución</i>	59
Tabla 23 <i>Costos y gastos totales</i>	59
Tabla 24 <i>Punto de equilibrio</i>	60

Tabla 25 <i>Cálculo del WACC</i>	60
Tabla 26 <i>Flujo de caja libre</i>	61
Tabla 27 <i>Escenarios - Ocupabilidad</i>	61
Tabla 28 <i>Escenarios – Planes</i>	62
Tabla 29 <i>Tabla x Cálculo VAN y TIR</i>	63
Tabla 30 <i>Equity Cash Flow - ECF</i>	63

Índice de figuras

Figura 1. Horario de clases.....	37
Figura 2. Logo Bubble Gym	38
Figura 3. Perfil en Facebook Bubble Gym.....	39
Figura 4. Perfil en Instagram Bubble Gym	39
Figura 5. Página Web Bubble Gym	40
Figura 6. Volante Bubble Gym primera cara	40
Figura 7: Volante Bubble Gym segunda cara	41
Figura 8: Procesos operativos	43
Figura 9: Procesos estratégicos	44
Figura 10. Organigrama	48

Índice de anexos

Anexo 1 Encuesta.....	69
Anexo 2 Entrevista a experto de baile.....	81
Anexo 3 Entrevista a Experto de funcional.....	83
Anexo 4 Entrevista a experto en educación física	85
Anexo 5 Entrevista a experto en educación	87
Anexo 6 Cotización de implementos para talleres	88
Anexo 7 Cotización de pisos.....	88
Anexo 8 Planes de Little Gym	89
Anexo 9 Horario de Clases de The Little Gym.....	90
Anexo 10 Hoja de datos	91
Anexo 11 Layout.....	92
Anexo 12 Régimen Tributario	93
Anexo 13 Diagrama de Gant.....	94
Anexo 14. Resultados Investigación Cuantitativa	95
Anexo 15 Capex.....	109

Resumen ejecutivo

Actualmente en el Perú y en gran parte de América Latina se está viendo un incremento considerable de obesidad infantil, solo en nuestro país el 15% de los niños de 5 a 9 años sufren de esta enfermedad, atribuida a la mala alimentación y a la poca actividad física que se practica. El incremento, según el Ministerio de Salud, es de 7.1% en los últimos 5 años y sigue aumentando.

Al respecto, nace Bubble Gym, una empresa que tiene como prioridad el correcto desarrollo psicomotor de los niños, impartiendo talleres de estimulación temprana para los pequeños de 3 meses a 2 años y 11 meses, y lúdico deportivos para los niños de 3 a 12 años, inculcándoles valores propios de los deporte, como capoeira, baile y funcional, los tres guiados por personal calificado tanto en cada actividad como en el trato con niños, también buscan desarrollar el gusto de una vida deportiva y saludable, que no requiera de esfuerzo para seguirse, en cambio sea llevada de una manera natural. Asimismo, contarán con asesorías nutricionales, con el objeto de llevar un seguimiento profesional. De esta forma juntará los dos factores que definen la existencia o no de la obesidad infantil.

Bubble Gym está diseñado para ubicarse en Santiago de Surco, al ser el distrito de la zona 7 con mayor cantidad de niños del rango de edad al que van dirigidos, asimismo la elección de este es también por ser colindante a los distritos de Miraflores y San Borja, distritos que, según las encuestas realizadas, los padres que viven en estas zonas considerarían a Bubble Gym como una alternativa.

El core del proyecto son los planes mensuales de 2 o 3 clases a la semana, con un costo de 354 y 472 soles respectivamente, formados según la incidencia en la elección de los talleres encontrada en las encuestas realizadas. Asimismo, los sábado y domingo el local podría ser alquilado para la realización de fiestas infantiles, por un costo de 500 soles.

La implementación de Bubble Gym, considera el alquiler del local, arreglos, trámites de constitución y permisos, equipamiento operativo y administrativo, y sistemas de seguridad por un costo alrededor de 116.000 soles.

Según los cálculos realizados en atención al margen de contribución del negocio, Bubble Gym necesitaría contar con 717 servicios vendidos al año, es decir aproximadamente 60 mensuales, a fin de llegar a su punto de equilibrio, y posterior a esta cantidad comenzar a generar rentabilidad. Asimismo, es oportuno mencionar que el porcentaje de ocupabilidad inicial del proyecto es de 65% de su capacidad, contando con una tasa de crecimiento de 3.5%, lo que le permitiría seguir abasteciendo al mercado de la zona por un periodo considerable, sin que su capacidad instalada se haya saturado.

El personal administrativo de Bubble Gym estará conformado por el Gerente General, Gerente de Operaciones, Director de Estimulación Temprana, Directos de Talleres y recepcionista, mientras que el staff estará conformado por un Instructor de Estimulación Temprana, su auxiliar, Entrenador de baile, Entrenador de Capoeira, Entrenador de Funcional y un auxiliar. Adicionalmente contará con un profesional en nutrición y un encargado de tópico.

A fin de identificar las variables importantes para los padres al momento de escoger talleres extracurriculares o actividades adicionales para sus niños se realizó un Focus Group con algunos padres domiciliados en el distrito de Santiago de Surco, asimismo, 380 padres realizaron el llenado de encuestas, con preguntas más precisas formuladas en atención a las conclusiones del primer Focus Group.

De esta forma Bubble Gym está diseñado en base a las necesidades señaladas por los padres de familia y justificada por los entrenadores de cada especialidad, asegurándose así de contar con las actividades que puedan satisfacer el mercado, tanto en capacidad instalada como en preferencias al escoger una alternativa para sus hijos.

1. Marco teórico

1.1. Importancia y trascendencia del Proyecto:

Este proyecto, busca desarrollar al máximo la psicomotricidad que está asociado a las capacidades cognitivas, físicas, emocionales y socioafectivas en los niños, a través de la estimulación temprana y de distintas clases grupales donde se trabajarán diversos deportes diseñados en relación a las necesidades de cada niño según su edad. Bubble Gym irá enfocado al cuidado y desarrollo de los pequeños del hogar, tanto en el desarrollo de capacidades cognitivas como al cuidado de la salud, especialmente en la prevención de la obesidad infantil, entre las alternativas más destacadas para contrarrestar este problema de salud pública es la realización de actividades físicas junto a una dieta equilibrada. Por otro lado, este proyecto también busca fomentar la buena relación entre los padres e hijos, y que el niño tenga la capacidad de socializar y a desenvolverse con éxito en ambientes nuevos.

Como menciona Abello y Acosta (2006) “el cuidado y desarrollo de la primera infancia representa una prioridad indispensable si se quiere avanzar en la construcción de sociedades incluyentes, con capacidad de avanzar de manera integrada y pacífica así como de competir y ser competentes en el complejo escenario contemporáneo y como fundamento para hablar de una sociedad garante de los derechos que compromete de manera participativa a la familia, la comunidad, la sociedad civil, al estado y a los organismos internacionales.”

La metodología de Bubble Gym se basará en la teoría del desarrollo cognitivo de Jean Piaget, el cual se centra fundamentalmente en la forma en la que los niños adquieren el conocimiento al ir desarrollándose. Piaget divide en 4 etapas que están relacionadas generalmente con la edad, y las habilidades que van desarrollando, estas son: etapa sensoriomotora, etapa preoperacional, etapa de operaciones concretas y etapa de operaciones formales. A medida del transcurso de estas etapas se mejora la capacidad de emplear esquemas complejos para organizar el conocimiento.

Tabla 1
Etapas de la teoría del desarrollo cognoscitivo de Piaget

Etapa	Edad	Característica
Sensoriomotora El niño activo	Del nacimiento a los 2 años	Los niños aprenden las conductas propositivas El pensamiento orientado a medida y fines, la permanencia de los objetos.
Preoperacional El niño intuitivo	De los 2 a los 7 años	El niño puede usar símbolos y palabras para pensar. Solución intuitiva de los problemas, pero el pensamiento está limitado por la rigidez, la concentración y el egocentrismo
Operaciones Concretas El niño práctico	De 7 a 11 años	El niño aprende las operaciones lógicas de seriación de clasificación y de conservación. El pensamiento está ligado a los fenómenos y objetos del mundo real
Operaciones formales El niño reflexivo	De 11 a 12 años y en adelante	El niño aprende sistemas abstractos del pensamiento que le permiten usar la lógica proposicional, el razonamiento científico y el razonamiento proporcional

Fuente: Josep Tomás Jaume Almenára

Con el fin de garantizar la correcta implementación y desarrollo de la metodología, contarán con dos Directores, uno para la etapa de Estimulación Temprana y otro para la de

los Talleres Lúdico Deportivos, que organizarán y supervisarán las actividades a realizarse con los Instructores y Entrenadores.

Bubble Gym se desarrollará dentro del mercado del desarrollo psicomotriz, actualmente cuenta con competidores directos que serán mencionados en el desarrollo del presente estudio.

1.2. Definición de términos básicos:

Se establecerá el significado de los términos básicos para generar una mayor claridad a lo largo de la investigación.

1.2.1. Baile:

Este taller se realizará a través de movimientos rítmicos del cuerpo el cual es también considerado como una forma de comunicación artística, que permitirá la expresión de estados de ánimo emociones, sentimientos, pensamientos, imágenes de los niños. Este taller facilitará ejercitar la memoria auditiva (sonidos, canciones, órdenes) y motriz (desde las posiciones, figuras, gestos, pasos), considerando que este es un medio para entretenimiento y diversión.

1.2.2. Capoeira:

El taller de capoeira es un arte deportivo de lucha de origen afrobrasileño, este es sistema de combate que permite que el peleador tenga una variedad de recursos de ataque y defensa, precisamente en nuestros talleres se desarrolla a través de un juego, el que será acompañado de música, tanto por instrumentos o canticos. La realización de la Capoeira en los niños permitirá favorecer la coordinación motora, la automatización de movimientos, entre otros beneficios.

1.2.3. Desarrollo psicomotriz:

La psicomotricidad es un enfoque de la intervención educativa o terapéutica cuyo objetivo es el desarrollo de las posibilidades motrices, expresivas y creativas a partir del cuerpo, lo

que le lleva a centrar su actividad e interés en el movimiento y el acto, incluyendo todo lo que se deriva de ello: disfunciones, patologías, estimulación, aprendizaje.

(Berruezo, 1995)

En Bubble Gym busca principalmente el desarrollo de la psicomotricidad, el que tiene como fin ayudar a los niños a desarrollar sus movimientos corporales, la relación con los demás, a controlar sus emociones y conocimiento integrando todo entre sí.

1.2.4. Estimulación Temprana:

Terre (1999) la define como el conjunto de medios y técnicas y actividades con base científica y aplicable en forma sistemática y secuencias que se emplea en niños desde su nacimiento hasta los 6 años, con el objetivo de desarrollar al máximo sus capacidades cognitivas, físicas y psíquicas, permite también evitar estados no deseados en el desarrollo y ayudan a los padres con eficacia y autonomía, en el cuidado y desarrollo del infante.

Castejon y Navas (2009) presenta a la estimulación temprana como un programa de prevención ante posibles problemáticas que se pueden presentar en los bebés que en un principio no presentan anomalías de ningún tipo pero que, especialmente por el ambiente donde se va a desarrollar puede llegar a padecer algún tipo de difusión.

Entre los objetivos que se tiene en la estimulación temprana, es realizar actividades agradables que ayuden a la relación padre-hijo.

1.2.5. Estudio de mercado:

Para el correcto desarrollo de esta investigación se realizará el estudio de mercado que es una actividad de mercadotecnia que tiene la finalidad de ayudarlo a tomar decisiones en situaciones de mercado específicas.

Para Kotler, Bloom y Hayes, el estudio de mercado consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización.

Por otra parte, los tipos de estudio de mercado que utilizo son: cualitativos y cuantitativos.

1.2.6. Funcional Kids:

El taller de Funcional Kids es un entrenamiento que implica trabajar con su propio peso el cual se complementa con utensilios básicos, ya sean conos, sogas, entre otros. Los profesores diseñan los circuitos de acuerdo con la condición física de cada grupo. El funcional contribuye al fortalecimiento de las articulaciones del cuerpo de los niños y da mayor fuerza, por lo que mejora el rendimiento en distintos deportes.

1.2.7. Gimnasio:

Se define este término para designar a aquellos espacios especialmente creados para que las personas realicen diversos tipos de actividades físicas.

En la actualidad existen gimnasios especializados para el sector infantil, entre los más destacados se encuentra Little Gym, que es una cadena estadounidense fundada por Robin Wes.

1.2.8. Sobrepeso

Uno de los factores por los que se desarrolla Bubble Gym es buscar el bienestar respecto a la salud de los niños, el sobrepeso se refiere a la acumulación anormal o excesiva de grasa en el cuerpo que pueda ser perjudicial para la salud.

Según la Organización Mundial de Salud, la obesidad infantil es uno de los problemas más graves que afecta en el siglo XXI. En el año 2016 se calculó que aproximadamente 41 millones de niños en todo el mundo sufrían de sobrepeso u obesidad.

1.3. Estudios previos: análisis de los resultados obtenidos.

1.3.1. Antecedentes Nacionales

Del castillo, Plasencia, Salazar, Villa (2011): “Little Champions, gimnasio para niños”: tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Perú

Los autores presentan una propuesta de negocio de un gimnasio para niños de 5 a 11 años, cuyos padres pertenecen a los niveles socioeconómicos A, B y C. los cuales residen en los distritos de San Miguel, Pueblo Libre, Jesús María, Magdalena y Lince. En el cual buscan brindar un servicio integral orientado al entrenamiento saludable, haciendo que los niños se involucren, a través del juego, en la práctica de programas variados y novedosos.

Concluyeron en que la propuesta es viable, sostenida y rentable, teniendo más del 40% de retorno; resultado basado en el análisis de las encuestas realizadas. La metodología utilizada fue cualitativa a través de entrevistas semiestructuradas a especialistas de los diferentes programas, entrevistas a profesionales de salud y (Focus group), y utilizaron también la metodología cuantitativa, mediante la aplicación de encuestas.

Condorhuamán, Sanguinetti, Sumarán (2016): *“Plan de Negocios para la implementación de un gimnasio para niños”* (Tesis de Magister). Universidad Esan, Lima.

Los autores presentan un plan de negocio, que tiene como objetivo demostrar la viabilidad comercial, operativa y económica de la implementación de un centro de entretenimiento infantil, su propuesta es un gimnasio para niños. Finalmente, concluyen en confirmar el objetivo de la tesis.

Mediante la investigación cuantitativa pudieron obtener el perfil del público objetivo, nivel de aceptación de los servicios, intención de compra, sensibilidad de los precios, atributos de los servicios y ubicación idónea.

1.3.2. Antecedentes Internacionales

Barco, C., Cuasquer, S., y Fernández, N. (2009). “Proyecto de creación de un centro de entrenamiento físico para niños en la ciudad de Guayaquil”

Los autores se abocaron a investigar la factibilidad económica de crear un centro de entrenamiento físico para niños entre 4 a 13 años, con el propósito de que lleven una vida sana, a través de programas adecuados a su edad y servicios que ayuden a los niños adquirir

ciertas habilidades. Finalmente comprobaron la factibilidad económica de la creación de dicho proyecto, tras analizar el nivel de conocimiento que el consumidor meta tiene en relación con la actividad física en niños.

Utilizaron la técnica de muestreo no probabilístico por conveniencia para realizar la recolección de datos, estas encuestas las realizaron para familias de clase media alta en el norte, centro sur de Guayaquil.

Noboa, M. y Villavicencio, G. (2013) *“Estudio de Factibilidad para la Creación de un Gimnasio infantil en la ciudad de San Francisco de Milagro, perteneciente al Cantón Milagro – Provincia del Guayas”*. Universidad Estatal de Milagro – Ecuador

Las autoras buscan comprobar la factibilidad de la creación de un gimnasio infantil para los niños de 4 a 12 años, en la ciudad de San Francisco de Milagro, en el que se incentive un estilo de vida activo y saludable, a base de un programa de ejercicios y actividad física. Finalmente, comprobaron la aceptación de la creación de un gimnasio infantil en la ciudad de Milagro.

Utilizan el diseño cuantitativo, con el fin de examinar los datos de manera más específica. Hacen uso de encuestas, realizadas a los padres de familia y profesionales del rubro.

2. Oportunidad y justificación del Negocio:

En el año 2015 la Organización Panamericana de Salud publicó el informe “Alimentos y bebidas ultraprocesados en América Latina: tendencias, efecto sobre la obesidad e implicaciones para las políticas públicas”, en el que destacan el importante rol de los Estados para lograr la disminución de casos de obesidad en los países como Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, México, Perú, República

Dominicana, Uruguay y Venezuela; en dicho informe recomiendan implementar políticas que promuevan la elección de alimentos saludables, entre estas mencionan desde campañas de concientización hasta normas que regulen la producción de los alimentos considerados no saludables y promuevan inclusive, los cultivos familiares y la ingesta de productos frescos.

Según estudios realizados por el MINSa, en octubre de 2018, el 15% de niños de 5 a 9 años sufren de sobrepeso, y 3 de cada 10 niños tienen acumulación de grasa excesiva en el cuerpo, esto debido al consumo elevado de productos procesados con alto valor calórico. El resultado del estudio del MINSa refleja que la obesidad en niños ha aumentado en 7.1% respecto al anterior estudio realizado en el año 2007. Por esta razón se ha tomado la medida de aprobar la Ley N° 30021 Ley de Promoción de la Alimentación Saludable para niños, niñas y adolescentes y el sistema de octógonos nutricional. El MINSa ha identificado entre los factores de riesgo de obesidad: la inactividad física y las loncheras escolares.

Por su parte, el Comité de Nutrición de la Asociación Española de Pediatría, en el artículo “Prevención de la obesidad desde la actividad física: del discurso teórico a la práctica”, sugiere desarrollar programas que permitan aumentar el tiempo dedicado a actividades físicas y limiten el tiempo dedicado a las actividades sedentarias, a fin de combatir el porcentaje de obesidad infantil.

Según Perú Retail, en el año 2015 el mercado de entretenimiento para niños movía alrededor de US\$100 millones anuales. Además, se expandió en 10% en el mercado peruano.

De acuerdo con el perfil del niño peruano del año 2014, desarrollado por IPSOS, el 44% de los niños son inscritos a vacaciones útiles o cursos de verano. Asimismo, el 28% de los niños peruanos tienen ambos padres trabajando fuera de casa.

Analizado lo anteriormente mencionado, la expansión del mercado de entretenimiento infantil en el Perú permite la posibilidad de la implementación exitosa de Bubble Gym. Además, nuestra iniciativa busca ser una opción accesible en el que se desarrollen talleres

lúdico-deportivos, ofreciendo también el seguimiento continuo en cuanto a los hábitos nutricionales se refiere, y de esta forma complementar el enfoque de alimentación saludable para poder guiar al padre en la dieta de sus menores hijos, para finalmente contrarrestar el porcentaje de obesidad en los niños. Asimismo, justificamos nuestra empresa en el continuo incremento de inscripciones en actividades extracurriculares para niños en edad escolar.

Adicionalmente, Bubble Gym busca implementar servicios complementarios, donde el padre y el hijo desarrollen actividades de integración los fines de semana, donde se limite las actividades sedentarias sin estresar o saturar a nuestros usuarios.

3. Modelo de negocio

Tabla 2
Canvas Bubble Gym

CANVAS BUBBLE GYM				
<p>ASC - Asociaciones Clave</p> <p>Con el fin de lograr un progreso en los niños, nuestros entrenadores serán capacitados en centros especializados. Los colegas y niños funcionarán para nosotros como medio de difusión de nuestros servicios. Trabajaremos con RMD Perú, tienda especializada en superficies deportivas y parques infantiles, a fin de garantizar las correctas condiciones de nuestras salas. Asimismo, Mundo Baby será nuestro proveedor de colchonetas especiales y equipo de estimulación temprana. Se realizara convenios con empresas dedicadas a la realización de fiestas infantiles.</p>	<p>AC - Actividades Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> -Implementación de la metodología de Jean Piaget. - Correctas asesorías nutricionales. - Selección de los especialistas según el perfil planteado. - Actividad constante en redes sociales. -Capacitación continua a los entrenadores e instructores 	<p>PV - Propuesta de Valor</p> <p>En Bubble Gym buscamos fomentar el desarrollo de distintos aspectos, uno de los más importantes es el desarrollo psicomotriz, que conlleva al desarrollo motor grueso y fino, cognoscitivo, social y comunicativo de los niños, mediante talleres de estimulación temprana y lúdico deportivos. Simultáneamente ofrecemos seguimiento nutricional, a fin de inculcar tanto en el niño como en su familia una cultura de alimentación y vida saludable.</p>	<p>RCL - Relaciones con Clientes / Usuarios</p> <p>Desearnos mantener la relación con los clientes en base a la confianza, seguridad y fidelización. Por ello agendaremos reuniones con los padres y actividades en las que puedan conocer el avance de ellos (Open day/Actividades recreativas). Asimismo, los perfiles de nuestros entrenadores estarán a disposición de cualquier persona que visite nuestra página web. Buscamos que nuestra relación con los usuarios sea basada en la sana diversión y perciban el interés que tenemos en cada una de sus opiniones.</p>	<p>SM - Segmentos de Mercado sector A y B</p> <p>Nuestro servicio tendrá como clientes a los padres, ya que ellos serán quienes decidirán inscribir a sus hijos y posteriormente hagan el pago de las mensualidades. Los usuarios serán los niños, ya que el servicio está diseñado para ellos. Nuestro servicio va enfocado para familias de clase socioeconómica A-B, que tengan niños desde los 3 meses hasta los 12 años. Geográficamente deberán ubicarse en el departamento de Lima, provincia de Lima y distritos de Santiago de Surco y alledaños, tales como Miraflores y San Borja.</p>
<p>EC- Estructuras de costos</p> <p>Costos Fijos: Alquiler de local, instructoras de estimulación temprana, axillares de estimulación temprana y talleres, personal profesional técnico para el área de tóxico y nutrición, para el área administrativa y recepción, para el área contable, personal de seguridad y limpieza y servicios básicos.</p> <p>Costos Variables: Entrenadores de talleres</p>	<p>RC- Recursos Clave</p> <p>Especialistas en estimulación temprana Entrenadores con experiencia en trato con niños. Asesores de nutrición. Personal administrativo. Local adecuado y equipado.</p>	<p>FI - Fuentes de Ingreso</p> <p>Pago periódico, de acuerdo a los talleres ofrecidos en el rango de edad del menor. Los padres podrán escoger el taller en el que desean inscribir a sus hijos, teniendo como alternativas los paquetes de 2 a 3 veces por semana. Asimismo, tendrá la opción de renovar su inscripción. Entre otras actividades, se ofrecerá la organización de eventos en nuestras instalaciones (fiestas infantiles).</p>	<p>C - Canales</p> <p>Nuestros medios se basarán en redes sociales y página web, por otro lado realizaremos activaciones a modo de demostración en colegios ubicados por la zona. Contaremos con un local, en el que se realizarán nuestras actividades y podrán conocer más sobre nuestra propuesta.</p>	

Fuente: Elaboración Propia

3.1. Propuesta Valor:

Bubble Gym, brindará distintas actividades desde estimulación temprana para niños desde los 3 meses hasta los 2 años y 11 meses, y talleres lúdico deportivos para los niños de 3 a 12 años, las actividades son las siguientes: Baile, Capoeira, Funcional Kids y Teens, mediante estos se busca fomentar distintos aspectos, uno de los más importantes el desarrollo psicomotriz, el que conlleva el desarrollo motor grueso y fino, cognoscitivo, social y comunicativo de los niños.

También se dará el servicio complementario de asesoría nutricional sin ningún costo adicional.

Tabla 3
Beneficios de talleres lúdico-deportivos

Talleres	Beneficios
Estimulación temprana:	Desarrolla el aprendizaje y la adaptación del cerebro en beneficio del niño, se realiza actividades de manera repetitiva permitiendo que las conexiones cerebrales resulten de mayor utilidad
Funcional Kids	Genera mayor fuerza, por lo que mejora el rendimiento en distintos deportes. Contribuye al fortalecimiento de las articulaciones del cuerpo Se desarrolla la coordinación, flexibilidad y velocidad

Danza	<p>Ayuda al desarrollo de la psicomotricidad, a la agilidad y coordinación de los movimientos.</p> <p>Ejercita la coordinación, la agilidad de movimientos y el equilibrio y ayuda a ganar elasticidad</p> <p>El baile estimula la circulación sanguínea y el sistema respiratorio.</p> <p>Es una buena técnica para combatir la obesidad infantil y el colesterol.</p> <p>Desarrolla la expresión corporal, el oído y la memoria.</p>
Capoeira	<p>Resistencia aeróbica y anaeróbica y la muscular</p> <p>Aumento de los reflejos y de tiempo de reacción simple y complejo.</p> <p>Fuerza, agilidad, velocidad y flexibilidad</p> <p>Equilibrio, coordinación y ritmo</p> <p>Más capacidad cardio-respiratoria.</p> <p>Genera principalmente a la seguridad en sí mismo.</p>

3.2. Relaciones con los clientes

Bubble Gym desea mantener la relación con los clientes en base a la confianza, seguridad y fidelización. Se tendrá una comunicación directa en la cual se darán informes semanales o mensuales del avance de cada niño, este se enfocará en el progreso o alguna situación relevante que se pueda observar en el menor, este irá apoyado con el servicio complementario de nutrición. Un aspecto importante que desarrolla BBG, es el permitir conocer el perfil profesional de cada profesor o entrenador que estará a cargo de los niños, el cual estará a disposición de cualquier persona al acceder a la página web.

Asimismo, organizará actividades tales como: Open day, en la que los padres puedan ver el avance de los niños en cada taller, actividades familiares, como campamentos o campeonatos, a fin de incentivar la integración familiar.

3.3. Canales

El canal de llegada del servicio será por medio de Redes Sociales, tales como Facebook e Instagram y mediante la Página Web, que son de preferencia del cliente meta. Realizarán activaciones en los colegios cercanos al local, los cuales se darán a manera de demostración. En cuanto a la distribución física, tanto de volantes, entre otros, se darán en sus instalaciones en un horario establecido.

3.4. Segmentación de Mercado

El servicio tendrá como clientes a los padres, ya que ellos serán quienes deciden inscribir a sus hijos, y posteriormente el pago de las mensualidades.

Los usuarios serán los niños, ya que el servicio está diseñado para ellos.

Su enfoque es destinado para familias de clase socioeconómica A-B, con padres dentro de la PEA, con niños desde los 3 meses hasta los 12 años.

Geográficamente deberán ubicarse en el departamento de Lima, provincia de Lima y distritos de Santiago de Surco y aledaños, tales como Miraflores y San Borja.

3.5. Actividades Clave

Los talleres estarán diseñados con el fin de incentivar el desarrollo psicomotriz de los niños, por lo que buscan desarrollar que cada taller este en base a la metodología de Jean Piaget, antes explicada.

Bubble Gym realizará capacitaciones guiadas por los directores de Estimulación temprana y talleres lúdico-deportivos, con el fin de realizarles feedback y mantener actualizados a los entrenadores e instructores.

Para el apropiado seguimiento de cada alumno, los entrenadores e instructores realizarán reportes por sesión, que posteriormente será analizado por los directores, estas actividades serán complementadas con el plan nutricional que proponga el especialista correspondiente.

Con la finalidad de garantizar su compromiso con las familias y velar por la seguridad de los niños, las redes sociales y la página web serán constantemente actualizadas, ya sea por publicación de fotos, anuncios o algún cambio que se realice en el staff de entrenadores, instructores, auxiliares y especialistas de la salud.

3.6. Recursos Clave

Bubble Gym, considera importante el perfil de sus colaboradores, es por ello que buscan que cada uno de los puestos sea ocupado por un personal capacitado, estos deberán contar principalmente con experiencia con los niños en el sector deportivo. Además, entre su staff estarán nutricionistas especializados en infantes, para poder dar un seguimiento completo del avance de los menores.

De igual modo, se considerará la importancia de la infraestructura, ubicación e implementación de materiales para que se desarrolle de manera adecuada cada taller propuesto.

3.7. Asociaciones clave

Convenios con centros de estudios de la carrera de educación para la realización de prácticas profesionales en la empresa.

Los colegios y nidos funcionarán como medio de difusión de sus servicios.

Trabjará con RMD Perú, tienda especializada en superficies deportivas y parques infantiles, a fin de garantizar las correctas condiciones de sus salas. Asimismo, Mundo Baby's será su proveedor de colchonetas especiales.

Se realizará convenios con empresas dedicadas a la realización de fiestas infantiles.

3.8. Estructura de costos

Costos Variables: Entrenadores de talleres

Costos Fijos: Alquiler de local, instructoras de estimulación temprana, axilares de estimulación temprana y talleres, personal profesional técnico para el área de tópico y nutrición, para el área administrativa y recepción, para el área contable, personal de seguridad y limpieza y servicios básicos.

3.9. Fuente de ingreso

Los ingresos de Bubble Gym serán por cada alumno inscrito, ya que se cobrará de manera mensual, ya sea el paquete de dos veces a la semana o de tres veces a la semana.

Otros de sus ingresos se dará por el alquiler de las instalaciones para eventos (fiestas infantiles).

4. Factores críticos de éxito

4.1. Personal especializado:

Bubble Gym contará con personal especializado en cada disciplina y en el trato adecuado hacia los niños. Asimismo, capacitarán regularmente a su staff con el objetivo de actualizar sus métodos y retroalimentar sus actividades. Un factor importante, es el control continuo de parte del director de actividades, con ello para conocer el correcto avance. Todo lo

mencionado se realizará a fin de acompañar el correcto desarrollo de los niños y generar confianza y brindar seguridad a los padres.

4.2. Instalaciones acondicionadas:

La sede de Bubble Gym será un ambiente seguro, amplio y en el que los niños puedan sentirse animados y tengan la comodidad de expresarse y realizar las actividades propuestas por los entrenadores.

4.3. Asesoría nutricional:

Bubble Gym contará con especialistas a la disposición de los niños, de la rama de nutrición. Periódicamente tendrán una consulta con el nutricionista encargado.

5. Componentes estratégicos (Visión, Misión, valores)

5.1. Misión

Somos una propuesta de entretenimiento y desarrollo psicomotriz para niños, con la finalidad de acompañarlos en su etapa de desarrollo, velando por su seguridad, salud y diversión.

5.2. Visión

Ser una de las empresas líderes en el mercado de desarrollo psicomotriz para niños, apoyando el fortalecimiento de los ideales de una vida saludable.

5.3. Valores

Responsabilidad, compromiso, honestidad, integridad, confianza y especialidad.

6. Objetivos (General, específicos)

6.1. Objetivo General:

Posicionarnos en el mercado como uno de los mejores centros de desarrollo psicomotor donde los niños puedan desarrollar la psicomotricidad a través de distintos talleres en compañía de un personal especializado y comprometido con su formación.

6.2. Objetivos Específicos:

Lograr todos los meses del primer año 65% como mínimo de inscritos.

Alquilar el local para fiestas infantiles 144 veces el primer año.

Conseguir 3 alianzas estratégicas.

7. Planeamiento Societario y sectorial

7.1. Planeamiento societario

Bubble Gym se constituirá como una Sociedad Anónima Cerrada (SAC), a fin de regular sus actividades y verse favorecida por algunos de sus beneficios. Al constituirse como tal contará con las siguientes características:

- El número de socios permitido es 20, en el caso del proyecto este estará conformada por 2 socias.
- Capital social: Ambas socias aportarán el 40% del costo de implementación de Bubble Gym, es decir 40,609 soles, dividido en dos partes iguales.
- Órganos: Junta general de accionistas
- Duración: Se establece que esta empresa será de duración indeterminada

7.1.1. Constitución

Para la inscripción y constitución de la empresa serán necesarios los siguientes procedimientos:

- Búsqueda y reserva de nombre en Registros públicos
- Elaborar acto constitutivo (Minuta), consta del pacto social y estatutos
- Abono de capital y bienes
- Elaboración de escritura pública
- Inscripción en registros públicos
- Inscripción al RUC para persona jurídica
- Legislación de libros contables

8. Planeamiento tributario

Actualmente en el Perú existen cuatro regímenes tributarios en los que las empresas, según algunas variables establecidas por la normativa, pueden ser parte. Estas variables son el tipo de persona que representan, el límite de ingresos netos, el límite de compras, los comprobantes de pago que pueden emitir, la declaración de renta anual, el pago de tributos mensuales, los activos fijos y la cantidad de trabajadores a su cargo.

Los regímenes existentes son el Nuevo Régimen Único Simplificado, el Régimen Especial del Impuesto a la Renta, Régimen MYPE Tributario y el Régimen General del Impuesto a la Renta.

En atención a su naturaleza, Bubble Gym se encuentra en el marco del Régimen MYPE Tributario, en este pueden estar personas jurídicas de Tercera Categoría que perciban hasta 1700 UIT de ingresos netos en el ejercicio gravable, requisitos que este proyecto cumple.

8.1. Comprobantes de Pago

- Compras: Bubble Gym está en su derecho de exigir facturas, tickets donde se consigne el número de Ruc, nombre de la empresa y se detalle el monto del impuesto, además podrá solicitar liquidaciones de compra.
- Ventas: Por otro lado, está en la obligación de entregar facturas, boletas de venta o tickets.
- Asimismo, entre otros documentos, pueden emitir notas de crédito, notas de débito y guías de remisión.

8.2. Impuesto a la Renta

- Pago mensual: De percibir hasta 300 UIT de ingresos netos anuales se deberá pagar el 1% de los ingresos obtenidos en el mes. En caso los ingresos netos anuales superen los 300 UIT hasta los 1700, se deberá pagar el que resulta mayor de aplicar a los ingresos netos del mes un coeficiente o al 1.5%.

- Declaración anual: Al finalizar el ejercicio se determinará el impuesto a la renta, en función a sus ingresos netos anuales se definirá cuánto será el porcentaje a pagar.

De haber percibido hasta 15 UIT la tasa será de 10%, en caso supere los 15 UIT, la tasa será de 29.5%.

8.3. Impuesto General a las Ventas

La tasa asignada del pago de IGV está compuesta por dos variables, una de ellas es el IGV como tal, el que significa el 16% del monto, y el Impuesto de Promoción Municipal, que significa el 2%.

Finalmente, el impuesto asumido por el consumidor final será de 18%.

8.4. Libros

Los Libros que las empresas están obligadas a llevar se agrupan en 3 grupos, considerando los ingresos netos anuales.

- Hasta 300 UIT: Deberá llevar el Registros de Ventas, Registro de Compras y el Libro Diario de Formato Simplificado.
- Mayor a 300 UIT y menor a 500 UIT: Registros de Ventas, Registro de Compras, Libro Diario y Libro Mayor.
- Mayor a 500 UIT y menor a 1700 UIT: Registros de Ventas, Registro de Compras, Libro Diario, Libro Mayor y el Libro de Inventarios y Balances.

Por otro lado, las empresas inscritas en el Régimen MYPE Tributario no tienen límite en lo concerniente a la contratación de trabajadores, a las compras y a sus activos fijos.

8.5. Régimen Laboral:

Bubble Gym estará comprendida en el régimen laboral especial de Micro y Pequeña empresa, las categorías empresariales de estas están establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- Pequeña empresa: Hasta 1700 UIT

- Microempresa: Hasta 150 UIT

El valor de cada Unidad Impositiva Tributaria (UIT) para el 2019 es de S/4,200

Por esta razón, la empresa se ubicará en la categoría de pequeña empresa, los beneficios laborales de esta categoría son los siguientes:

- El trabajador tiene como derecho a percibir el sueldo mínimo vital (S/. 930.00)
- La Jornada de trabajo es de 8 horas diarias o 48 horas semanales.
- El descanso semanal obligatorio es de veinticuatro horas mínimo.
- El descanso vacacional es de 15 días por año laborado.
- La Indemnización por despido arbitrario es equivalente a 20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento veinte remuneraciones diarias.
- La Afiliación obligatoria de EsSalud, equivalente al 9% de la remuneración, esta es aportada íntegramente por el empleador.
- Los trabajadores deben afiliarse al sistema de pensiones ya sea al AFP u ONP
- La Compensación por tiempo de servicios (CTS) es equivalente a quince remuneraciones diarias por año completo de servicios, hasta alcanzar un máximo de noventa remuneraciones diarias.
- Los trabajadores tienen derecho a percibir dos gratificaciones al año en Fiestas Patrias y Navidad, cada una de ellas equivalente a media remuneración.
- Los trabajadores tienen derecho en participar en las utilidades.

9. Conocimiento del Mercado

9.1. Análisis

9.1.1. PESTEL

Entorno macroeconómico actual

Según la página oficial del Banco Mundial, el Perú en los últimos cuatro años ha sufrido la desaceleración de la expansión económica. Lo que generó una contracción en la inversión privada, menores ingresos fiscales y disminución del consumo. A pesar de eso, el PBI continuó un crecimiento promedio de 3.1%.

El crecimiento del Producto Bruto Interno de 3,2% en el primer trimestre del año, se sustenta en la favorable evolución de las actividades extractivas (2,0%), de transformación (2,2%) y servicios (3,7%)

El Banco Scotiabank ha registrado en abril del presente año 2018 una expansión en el PBI de 5.5%, este como resultado del desembarque de casi un millón de toneladas de anchovetas, la producción de energía eléctrica, el consumo interno del cemento y la venta de vehículos nuevos.

La Asociación de Bancos del Perú (ASBANC) proyectó que los créditos de la industria bancaria a las familias y empresas peruanas crecerán entre 7 y 9% debido a las mejores expectativas sobre el desempeño para el presente año de la demanda interna, impulsada por la inversión privada y pública, además del consumo privado.

Esto muestra un escenario es favorable para el negocio de Bubble Gym, ya que económicamente es un entorno estable y en ligero crecimiento, lo que significa que se debe incentivar la inversión en mejoras de la educación para un desarrollo continuo.

Marco Legal aplicable

De acuerdo con la constitución, el artículo 14° establece que la educación promueve el conocimiento, el aprendizaje y la práctica de las humanidades, la ciencia, la técnica, las artes, la educación física y el deporte.

El deporte se encuentra ligado a la educación y al disfrute del tiempo libre de toda persona, independientemente de sus capacidades físicas, mentales y, sus condiciones económicas y sociales. Por lo que es deber del Estado promover, garantizar y supervisar el desarrollo del deporte como un derecho fundamental inherente a todo ser humano.

Ley de Promoción y Desarrollo del Deporte, Ley N° 28036. Según el artículo 2 define al deporte como la actividad física que se promueve como un factor importante para la recreación, la mejora de la salud, la renovación y desarrollo de las potencialidades físicas, mentales y espirituales del ser humano, mediante la participación y sana competencia en todas sus disciplinas deportivas y recreativas.

Ley de Promoción de la alimentación saludable para niños niñas y adolescentes, Ley N° 30021. Una ley que tiene objetivo frenar el avance de enfermedades crónicas que afectan a los peruanos como el sobrepeso, obesidad, diabetes e hipertensión; uno de los aspectos en que se enfoca es en el desarrollo de un plan de educación nutricional, y en el correcto etiquetado nutricional de productos con una clasificación octogonal. Normas Legales: Normas complementarias para la organización y funcionamiento de los programas de intervención temprana – PRITE, que tiene como finalidad establecer las normas y procedimientos complementarios al Reglamento de Educación Básica Especial, aprobado por el D.S. N° 002-2005-ED, en lo relativo a la creación, organización y funcionamiento de los Programas de Intervención Temprana, en toda la República del Perú, en lo que se refiere a las acciones técnico-pedagógicas y de gestión que realizan.

De acuerdo con esto avala que efectivamente se incentiva cada vez más el desarrollo físico, nutricional y educacional, para llevar una vida saludable.

Aspecto Social:

De acuerdo con el mercado con el que se dirigen, sus clientes se encuentran divididos en dos generaciones, la generación X, que son las personas nacidas en 1960 a 1980 las cuales son un total de 7,815,000 personas en el Perú, ocupando el 24% de la población. La parte restante de sus clientes pertenece a la generación Y, que son personas nacidas en 1981 a 1995 las cuales son un total de 7.941,000 personas en el Perú, ocupando el 25% de la población.

Sus consumidores, también se encuentran divididos, la primera parte pertenece a la generación Z, los niños de 6 a 13 años que ocupan un 15% de la población peruana, y a la generación Alfa, los cuales son un total de 3,406,000 niños, quienes ocupan el 11% de la población.

Aspecto tecnológico

Según el estudio elaborado por We Are Social y Hootsuite, publicado el presente año, el 73% de la población actual del Perú, es decir 24 millones de personas, acceden a redes sociales.

Siendo las personas de entre 25 y 34 años el mayor grupo activo, seguido por los usuarios de 18 y 24 años, posteriormente los de 35 a 44 años, estos conforman el 31%, 30% y 16% respectivamente.

El ranking en cuanto al uso de las redes sociales lo sigue liderando Facebook, con el 98% del total de usuarios, mientras que Youtube cuenta con 33% e Instagram con 24%, seguido por otros aplicativos. (IPSOS, 2019)

La tendencia del incremento del uso de las redes sociales favorecería la publicidad de Bubble Gym, ya que les sirve como un medio low-cost que optimizaría los costos a los que se

verán afectos, por otro lado, dichas aplicaciones permiten segmentar el público al que se están dirigiendo.

Aspecto ecológico:

BBG tiene como uno de sus objetivos promover el manejo adecuado de los residuos sólidos, en especial del plástico, y evitar así la contaminación de los mares y océanos.

Por lo que establecerán dispositivos de almacenamiento de residuos por colores con el fin de separar los distintos desechos. (Norma Técnica Peruana NTP 900.058:2005 GESTIÓN AMBIENTAL. Gestión de residuos. Código de colores de los dispositivos de almacenamiento de residuos)

9.1.2. Cinco fuerzas de PORTER

Rivalidad entre competidores:

El nivel de rivalidad de los competidores es bajo, entre sus principales competidores tiene a The Little Gym, franquicia estadounidense que brinda servicios enfocados en gimnasia para niños, atendiendo al mismo rango de edad que busca ofrecer Bubble Gym, pero a un distinto nivel socioeconómico, por lo que la diferencia de ticket promedio disminuiría la competencia directa entre estas dos empresas.

Otra empresa de competencia directa es Kids Play & Training, autodenominada como el primer gimnasio para niños en Perú, esta se encuentra recién posicionándose en el mercado y va enfocada al mismo rango de edad al que se dirige Bubble Gym, adicionalmente esta cuenta con solo talleres de estimulación temprana y mini gym.

Amenaza de sustitutos:

La amenaza de sustitutos para el presente proyecto son los de nidos, guarderías y talleres extracurriculares, adicionalmente otra empresa es YMCA, Asociación Cristiana de Jóvenes del Perú, que brinda talleres a niños desde los 4 meses hasta adultos mayores, entre estos se tiene a la Estimulación temprana, Aqua bebé, baile, natación, vóley, fútbol, básquet, talleres

(repostería) entre otros. El nivel de amenaza de los sustitutos es bajo, debido a que las empresas mencionadas, no están enfocadas específicamente al desarrollo psicomotriz del sector infantil.

Poder de negociación de los clientes:

La capacidad de negociación de los clientes para el proyecto es alta, debido a que estos tienen el poder de elegir los centros donde sus hijos realicen alguna actividad física, finalmente realizarán la adquisición del servicio si este satisface sus necesidades.

Poder de negociación con los proveedores:

Los proveedores de Bubble Gym serán RMD Perú, Sport Masters Peru, Mundo Baby, entre otros, el poder de negociación de estos será bajo, debido a que los productos serán necesarios para la implementación de la infraestructura, es decir no será necesario realizarla continuamente, asimismo, periódicamente se programará el mantenimiento.

Amenaza de nuevos entrantes

Existen diferentes empresas extranjeras que son muy exitosas con un formato parecido al que se busca desarrollar en el presente proyecto, por lo que el nivel de amenaza es alto, adicionalmente el mercado no se encuentra saturado y las franquicias tales como My Gym entrarían con gran prestigio al ya ser reconocidas en otros países.

Es importante resaltar que las barreras de entrada al mercado son bajas, por lo que las empresas ya establecidas, son muy reservadas con su información.

9.1.3. Dimensionamiento del Mercado:

De acuerdo con el estudio de mercado realizado se ha obtenido la siguiente información:

Tabla 4
Análisis de mercado

	Little Gym	Kids Play & Training	Bubble Gym
Cliente meta	Sector socioeconómico A	Sector socioeconómico A y B	Sector socioeconómico A y B
Consumidor meta	4 meses a 12 años	4 meses a 13 años	3 meses a 12 años
Mensualidad (2 veces por semana)	S/560.00	S/300.00	S/354.00
Mensualidad (3 veces por semana)	S/720.00	S/400.00	S/472.00
Sedes	Chacarilla: Avenida primavera 517 Miraflores: Ca. Enrique Palacios 350	San Borja: Av. Primavera 931	Santiago de Surco
Talleres ofrecidos	Clases relacionadas con la gimnasia	Estimulación Temprana Desarrollo de habilidades físicas Mini Gym	Estimulación temprana Baile Capoeira Funcional Kids-Teens
Servicios adicionales	Campamentos Celebración de fiestas	Celebración de fiestas Alquiler de local	Alquiler de fiestas infantiles

Fuente: Elaboración Propia

9.2. Investigación de mercado

9.2.1. Objetivos del estudio

El objetivo del proyecto es conocer la demanda y la viabilidad de apertura de un establecimiento dedicado al entretenimiento infantil, que busca desarrollar la psicomotricidad en los niños a la vez de generar en ellos una cultura de vida saludable. Específicamente, un centro donde los niños realicen actividades lúdico-deportivas diseñadas acorde a su edad, desde estimulación temprana hasta actividades específicas como baile, capoeira y funcional kids/teens.

Problema

¿Cuáles son las características de la demanda de un gimnasio para niños de 3 a 12 años en los distritos de Santiago de Surco, Miraflores y San Borja?

Objetivo central:

Identificar y analizar las características de la demanda.

Objetivos Específicos

- Identificar características demográficas de los padres/clientes
- Conocer el precio promedio del servicio
- Conocer la competencia en el mercado
- Determinar los canales de venta y publicidad
- Conocer los factores que determinan la decisión de compra del cliente
- Conocer los socios estratégicos
- Conocer la satisfacción de los clientes y usuarios hacia los servicios existentes en el mercado y hacia nuestro proyecto de inversión
- Conocer las expectativas de los clientes y usuarios de nuestro servicio

9.2.2. Diseño y metodología del estudio

Investigación cualitativa:

Con este propósito se realizó un Focus Group, en el que se recolectó información necesaria para la investigación a través de grupos de personas, donde se realizaron preguntas con el fin de conocer ciertas características específicas del consumidor y estos pueden opinar sin ninguna limitación.

Entrevista a expertos:

Medio por el cual se busca recopilar a través de un diálogo la mayor información posible de la experiencia del profesional en el rubro del negocio.

Investigación cuantitativa:

Se sostiene a base de encuestas, las cuales contienen preguntas de valoración de la idea del negocio y la aceptación de esta. Asimismo, se realizan preguntas de nivel socioeconómico con el fin que estos cumplan con las características establecidas.

9.2.3. Población, muestra y unidad de muestreo

Población

Conformada por niños de 3 meses a 12 años en los distritos de Santiago de Surco, Miraflores y San Borja donde se halla una población de 26545.

Muestra

Se asume que cada niño de la población está a cargo de un padre de familia, por ende, concluimos que nuestra muestra está conformada por 379 padres de familia, quienes tienen hijos de 3 meses a 12 años, residentes de los distritos de Miraflores, San Borja y Santiago de Surco, y que forman parte del nivel socioeconómico A-B.

Unidad de muestreo

Este es un individuo residente del distrito de Miraflores, San Borja, Santiago de Surco y que sea parte del sector socioeconómico A-B.

9.2.4. Hallazgos y limitaciones

Hallazgos Cuantitativos:

Tabla 5
Hallazgos cualitativos Generales

criterio	Resultados
	El 46% de personas encuestadas tienen hijos de 3 meses a 2 años y
Target edad	11 meses
	El 54% de personas encuestadas tienen hijos de 3 a 12 años.
Canales	El 62.7% de personas encuestadas utilizan las redes sociales para buscar actividades para sus hijos

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 6
Hallazgos cualitativos Talleres lúdico deportivos

Criterio	Resultados
Actividad física en niños	El 52.4% de niños, hijos de los padres encuestados, realizan alguna actividad física después del horario de clases regular
Interés al servicio	El 77.9% de padres estarían "Interesados" y "Muy Interesados" en inscribir a sus hijos en un servicio como el nuestro
Aceptación de los talleres	Entre 42 y 55.9% de padres se encuentran interesados en que sus hijos realicen las actividades propuestas
Integración familiar	El 57.6% de padres se muestran más interesados si se incluyera actividades de integración familiar
Servicios complementarios	El 89.8% usaría los servicios complementarios de asesoría nutricional
Precio	El 69.5% pagaría de 350 a 400 soles por el servicio propuesto

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 7
Hallazgos cualitativos de Estimulación Temprana

Criterio	Resultados
Interés al servicio	El 100% de padres estarían interesados en inscribir a sus hijos en el servicio de estimulación temprana
Horario	EL 92.1% de padres coinciden en preferir horarios en la mañana para la realización del servicio
Precio	El 49% de padres estarían dispuestos a pagar entre 400 y 500 soles en el servicio de estimulación temprana

Fuente: Elaboración Propia

Hallazgos Entrevista a Expertos

Tabla 8
Entrevista a expertos

criterio	Resultados
Importancia de las actividades	Los cuatro especialistas coincidieron en la necesidad de realizar actividad física, no solo para favorecer a la salud y eliminar la obesidad, sino también para creación de hábitos desde pequeños
Perfil del entrenador/instructor	Explicaron que no solo basta saber hacer deporte para enseñar a niños, también es necesario tener vocación para trabajar con ellos
Factores que alejan a los niños de la actividad física	Los especialistas consideran una desventaja trabajar en lugares donde se les permita a los niños acceder a aparatos electrónicos

Fuente: Elaboración Propia

Limitaciones

Escasa información sobre la población, por lo que se decidió utilizar los criterios de cantidad de niños dentro del rango de 0 a 12 años, ubicados en los distritos de Santiago de Surco, San Borja y Miraflores, con nivel socioeconómico B.

El muestreo fue por conveniencia.

Debido a que las barreras de entradas son bajas, las empresas establecidas en el mercado no fueron accesibles para poder gestionar reuniones.

9.2.5. Conclusiones de investigación

Conclusiones cuantitativas – Focus Group:

El Focus Group fue realizado el día 25 de enero de 2019, este duró un aproximado de hora y media, las invitadas fueron madres de niños y niñas de alrededor 2 años a 12 años, según las respuestas que nos dieron a la lista de preguntas que le hicimos concluimos en lo siguiente:

- Las madres asistentes tienen a sus hijos en uno o más talleres en la época de verano, durante la época escolar lo limitan a uno.
- Entre los talleres propuestos las mamás presentes, destacaron los talleres de Baile, Capoeira y Funcional Kids como los de interés.
- Resaltaron el interés adicional que les significaría el ofrecerles los servicios complementarios de asesoría nutricional, pero mencionaron que no pagarían adicional por estos servicios, sino que les gustaría estuvieran dentro del paquete del servicio central.
- Respecto a la distribución de zonas en el establecimiento, resaltaron necesario una zona de espera acogedora para ellas o las personas que vayan a acompañar a los niños, a fin de que no sea tiempo perdido el que estén esperando, sino un tiempo en el que también pueden ir realizando, por ejemplo, su trabajo en sus laptops; también mencionaron la necesidad de baños diseñados para el tamaño y edad de los niños.

- No están interesadas en talleres dictados los fines de semana, por considerarlos días familiares, pero sí en días en los que se realicen actividades de integración que incluyan a las familias completas, a los que sí asistirían un fin de semana.
- En relación con las redes sociales que más usan a fin de buscar actividades para sus hijos destacan Facebook e Instagram, complementado su investigación mediante la búsqueda de reviews en Google y en la misma página web del servicio.
- El aspecto más resaltante en el que se concluyó es la necesidad de estas madres a la creación de un establecimiento con las características de Bubble Gym cerca a su hogar, ya que el único lugar de su conocimiento que brinde servicios semejantes es The Little Gym, ubicado en zonas de difícil acceso para ellas, además de ser muy costoso. Es resalta que el nivel socioeconómico de ellas es el B, al igual que la zona en la que residen, consideramos apropiado enfocarnos en zonas aledañas, a fin de captar público de Surco, Miraflores y San Borja.

9.3. Propuesta Estratégica del Modelo de Negocio

9.3.1. Indicadores de gestión del plan de Marketing

Los KPI'S son los indicadores de gestión del plan de Marketing, estos eventualmente ayudarán a analizar la situación y la efectividad de las actividades relacionadas al área, para posteriormente tomar medidas en caso no se cuente con los resultados esperados, por otro lado, servirá de apoyo para direccionar las decisiones en lo que no se esté dando resultados positivos.

Cada uno de estos serán medidos mediante el método que mejor nos permita conocer o estimar los datos que requieren análisis.

Tabla 9
Indicadores de gestión del plan de marketing

KPI	Objetivo	Método
Control de solicitudes de información atendidas mediante la página web y redes sociales	Conocer cuántas personas se encuentran en primera instancia interesadas en conocer BBG	Se medirá mediante reportes mensuales elaborados por el CM a cargo
Forma de llegada de información respecto a BBG a personas inscritas	Conocer cuál realmente es el medio de promoción indicado y concentrar la fuerza de venta en él	Se medirá mediante encuestas a personas solicitantes de información.
Lograr el 65% de ocupabilidad planteado para el primer periodo	Conseguir llegar a nuestro público objetivo o analizar las razones por las que no lo logramos	Se medirá controlando la cantidad de inscripciones.
Cantidad de alumnos renovando inscripción	Satisfacción de las actividades	Se medirá realizando un seguimiento a usuarios ya inscritos, próximos a vencer periodo pagado

Fuente: Elaboración Propia

9.3.2. Estrategia de Marketing Mix

Servicio

Bubble Gym ofrece servicios de estimulación temprana para bebés y niños desde los 3 meses hasta los 2 años y 11 meses, además de los talleres lúdico-deportivos: funcional, baile y capoeira, para niños de 3 hasta los 12 años.

Estas actividades se realizarán bajo la teoría del desarrollo cognitivo de Jean Piaget, el cual se centra fundamentalmente en la forma en la que los niños adquieren el conocimiento al ir desarrollándose, mediante las 4 etapas que están relacionadas generalmente con la edad, es decir, la etapa sensoriomotora, etapa preoperacional, etapa de operaciones concretas y etapa de operaciones formales.

La inscripción al centro de desarrollo psicomotriz brindará servicios complementarios de asesoría nutricional, los cuales estarán a disposición de los usuarios sin ningún costo adicional. Esta se encargará de medir las variables de control de grasa y masa corporal, y con los resultados plantear una correcta guía nutricional.

La información del Staff de Bubble Gym, estará a disposición del padre de familia, con el fin que este tenga conocimiento de los profesionales que estarán a cargo de sus hijos.

El pago mensual les dará acceso a los talleres de capoeira, baile y funcional, de contar con el plan de 3 veces a la semana, mientras que el plan de 2 veces a la semana les dará acceso a funcional y baile.

Asimismo, los sábados y domingos el local se pondrá a disposición para el alquiler de la realización de fiestas infantiles. También se pondrá al alcance de los padres los convenios con empresas dedicadas a la realización de dichas fiestas.

  HORARIO DE CLASES BUBBLE GYM  						
	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO
9:00 - 10:00	Sauab  (3 meses a 10 meses)	Sauab  (3 meses a 10 meses)	Sauab  (3 meses a 10 meses)	Sauab  (3 meses a 10 meses)	Sauab  (3 meses a 10 meses)	Reunión de Staff 
10:00 - 11:00	Rabbi+  (10 meses a 19 meses)	Rabbi+  (10 meses a 19 meses)	Rabbi+  (10 meses a 19 meses)	Rabbi+  (10 meses a 19 meses)	Rabbi+  (10 meses a 19 meses)	
11:00 - 12:00	Sheep  (19 meses a 2.11 años)	Sheep  (19 meses a 2.11 años)	Sheep  (19 meses a 2.11 años)	Sheep  (19 meses a 2.11 años)	Sheep  (19 meses a 2.11 años)	
15:30 - 16:30	Pan+her  (3 a 5 años)	Pan+her  (3 a 5 años)	Pan+her  (3 a 5 años)	Pan+her  (3 a 5 años)	Pan+her  (3 a 5 años)	ALQUILER DE LOCAL 
17:00 - 18:00	Eagle  (6 a 9 años)	Eagle  (6 a 9 años)	Eagle  (6 a 9 años)	Eagle  (6 a 9 años)	Eagle  (6 a 9 años)	
18:30 - 19:30	Lion  (10 a 12 años)	Lion  (10 a 12 años)	Lion  (10 a 12 años)	Lion  (10 a 12 años)	Lion  (10 a 12 años)	
	CAPOEIRA	FUNCIONAL	BAILE	BAILE	FUNCIONAL	

Figura 1. Horario de clases

Plaza

Segmentación: Padres de niños de 3 meses a 12 años, interesados en inscribir a sus hijos en talleres que desarrollen sus habilidades psicomotrices. Pertenecientes al nivel socioeconómico A-B y residan en Lima Metropolitana, específicamente entre los distritos de Santiago de Surco, Miraflores y San Borja.

Los servicios se desarrollarán en un único local, ubicado en Santiago de Surco. Elegimos este distrito por tener la mayor cantidad de niños dentro de nuestro rango de edad en los niveles socioeconómicos A-B, siendo aproximadamente un total de 16933 niños, según fuentes de la Compañía Peruana de Estudios de Mercado y Opinión Pública; además por ser uno de los distritos más grandes de la Zona 7, al contar con 52 km² de superficie, y limitar con los otros dos distritos de interés. Respecto a los canales de distribución, nosotros trabajaremos mediante el canal directo, es decir, sin intermediarios.

Promoción

El centro se llama Bubble Gym, y tiene como fin el transmitir diversión a los niños a través de actividades que les ayuden a la mejora de su psicomotricidad y su estilo de vida.



Figura 2. Logo Bubble Gym

En el logo predominan los colores amarillo, azul, coral y blanco, los cuales, según la psicología de los colores, representan la felicidad, confianza, la delicadeza y la honestidad, respectivamente.

La fuerza de promoción estará enfocada principalmente en redes sociales y en la página web, las cuales estarán administradas por un Community Manager.

De acuerdo con el resultado de las encuestas realizadas, se presenta la necesidad de los padres por observar las redes sociales y página web de los establecimientos donde inscriben a sus hijos, adicionalmente, los entrevistados en el Focus Group resaltan la importancia de estos medios debido a que les brinda una impresión de profesionalismo, lo que deriva a un sentimiento de confianza. Por ello que Bubble Gym a través de su página web permitirá visualizar los datos principales del servicio y la información de cada miembro de su Staff de instructores y entrenadores, ello con el fin de que los padres se sientan con la seguridad de saber que sus hijos serán correctamente tratados y educados en lo que respecta al paquete de talleres de su elección. Asimismo, en las redes sociales se publicarán fotos, videos y anuncios. En ambas plataformas contará con una opción de Chat en Línea, la cual será

respondida por el CM. Por otro lado, realizarán activaciones en colegios ubicados por la zona, en las que se ofrecerá a manera de demostración algunas de las actividades.



Figura 3. Perfil en Facebook Bubble Gym

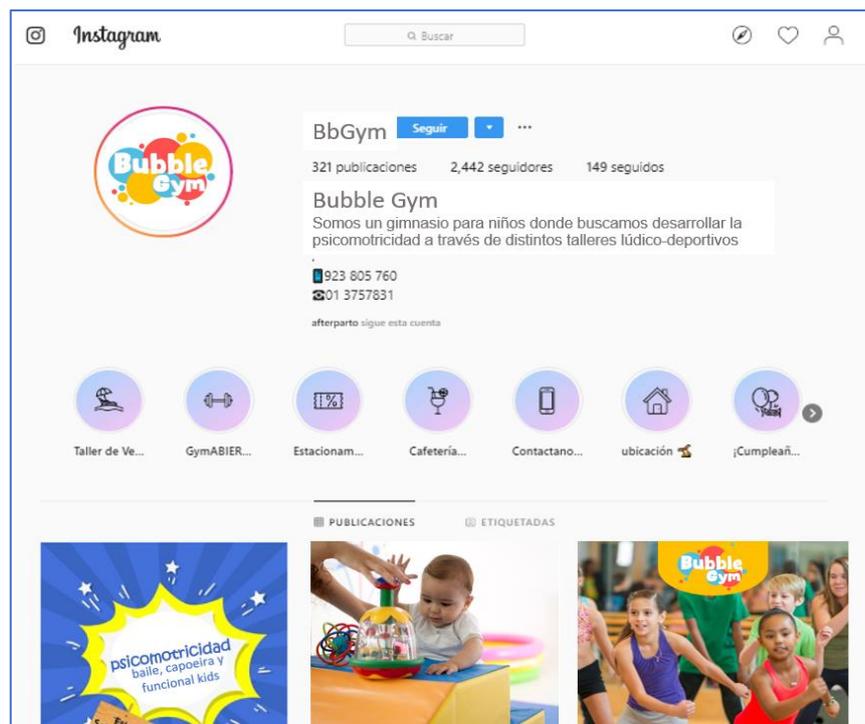


Figura 4. Perfil en Instagram Bubble Gym



Figura 5. Página Web Bubble Gym



Figura 6. Volante Bubble Gym primera cara



Figura 7: Volante Bubble Gym segunda cara

Precio.

Bubble Gym ofrece dos tipos de planes mensuales, estos de acuerdo con la frecuencia de clases asistidas a la semana.

Tabla 10
Precios de Planes mensuales

Plan	Frecuencia de asistencia	Precio
Paquete 1	Dos veces a la semana	S/354
Paquete 2	Tres veces a la semana	S/472

Fuente: Elaboración propia

Para los niños desde los 3 años hasta los 12 años, que realizarán los talleres lúdico-deportivos, sus clases variarán de acuerdo a la frecuencia en la que se desee asistir, los que

son inscritos al Paquete 1 desarrollarán ejercicios a base de baile y funcional, mientras el inscrito al Paquete 2 desarrollará ejercicios a base Funcional, baile y capoeira

Los pequeños de 3 meses a 2 años y 11 meses también podrán ser inscritos a talleres en base a los días que se desee asistir, teniendo el Paquete 1, para 3 días a la semana, y el Paquete 2, para 2 días a la semana, en los que se impartirán talleres de estimulación temprana.

Los días sábado y domingo pondrán el local a disposición para su alquiler y realización de fiestas infantiles, por un costo de 500 soles.

9.3.3. Estrategia de Posicionamiento

En Bubble Gym buscan incentivar en los niños la costumbre de una vida saludable, realizando sus actividades en un ambiente deportivo, mediante talleres lúdico-deportivos en los que se estimulará la psicomotricidad en los niños, y complementará su servicio con asesorías nutricionales, independientemente de lo anterior, también fomentará la integración familiar.

A fin de lograr el objetivo de su servicio se realizará un seguimiento continuo a los niños, en el que el director de las actividades estará al tanto de los avances de estos, mediante reportes periódicos elaborados por los entrenadores y el especialista en nutrición, este último servicio será ofrecido en base a una programación a fin de que los niños puedan llevar una alimentación balanceada y saludable, pero sin perderse la oportunidad de disfrutar su etapa de descubrimiento de nuevas sensaciones, como las de sabor e identificación de gustos.

Mensualmente y a medida de la disponibilidad de los padres de familia, se programarán reuniones con ellos, a fin de exponer el avance o alguna condición especial de sus hijos. De la misma forma, se organizará eventos familiares, tales como campamentos, Open day y demás, con el objetivo de fortalecer los lazos familiares en distintos escenarios no comunes para las familias y lograr que se relacionen con otras.

10. Operaciones

10.1. Mapa de procesos

10.1.1. Determinación procesos operativos

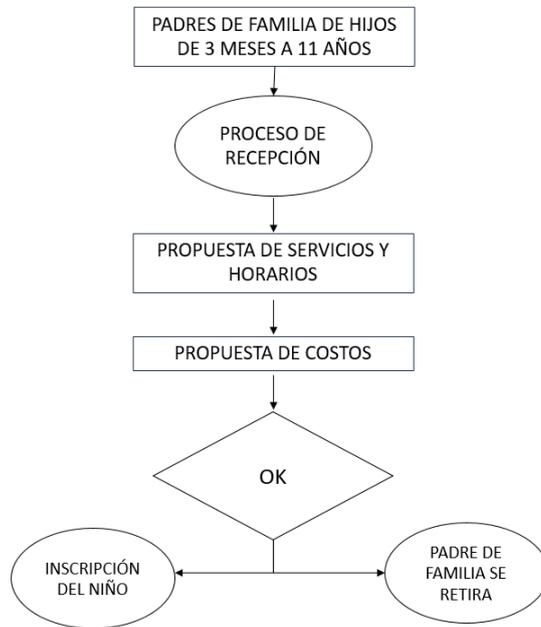


Figura 8: Procesos operativos

10.1.2. Determinación procesos estratégicos

PREPARACIÓN DE ACTIVIDADES	INSCRIPCIÓN	INICIO DE ACTIVIDADES
proceso de implementación de local proceso de selección de personal captación del personal administrativo Captación del STAFF Proceso de Inducción	Proceso de promoción Proceso de inscripción Proceso de recopilación de datos alumnos Proceso de elección de horarios Proceso de entrega de materiales (Ficha de asistencia)	Proceso de preparación de sesiones Control de llegada de los entrenadores Limpieza de aulas Verificación y preparación de herramientas en aula Proceso de recibimiento de alumnos Llenado de ficha de asistencia Dirigir a los niños a sus aulas Desarrollo de sesiones Calentamiento dirigido por entrenadores Proceso de desarrollo de sesiones Estiramiento dirigido por entrenadores Culminación de sesiones Auxiliar dirige a los niños a los SSHH a fin de ayudarles con su higiene Auxiliar acompaña a los niños a la sala de espera respectivo padre

Figura 9: Procesos estratégicos

10.2. Definición de estándares de calidad

10.2.1. Métodos y sistemas de verificación

En Bubble Gym se busca desarrollar la psicomotricidad, por lo que ofrecemos talleres de estimulación temprana y lúdico- deportivos para niños de 3 meses a 12 años. Con el fin de garantizar el uso de la metodología de Jean Piaget, el director será la persona encargada de planificar el programa de cada una de las actividades que realizarán los entrenadores e instructores.

- Una de las actividades primordiales para brindar el correcto servicio es la capacitación de todo el personal que tenga contacto con los niños, esta se realizará continuamente, de igual forma, los sábados durante la mañana

tendrán reuniones para realizar el feedback a los entrenadores y al instructor, los directores se encargarán de llevar a cabo dichas reuniones, de planificar todas las semanas las actividades que se realizarán y de hacerle seguimiento a cada niño.

- El trabajo con niños implica un cuidado especial tanto desde la salud como su integridad física, en el taller de Estimulación temprana, se solicitará que los niños estén acompañados de un adulto responsable, debido que en estas sesiones la interacción entre ellos es de gran importancia.
- Uno de los principales requisitos para la inscripción de los menores es que cuenten con un seguro de salud. Específicamente todos los datos de información tanto del menor como de su apoderado serán solicitados en el momento de la inscripción.
- En cuanto con las medidas de seguridad estas estarán de acuerdo con las normas establecidas por Defensa Civil. Ante cualquier imprevisto, Bubble Gym contará con una sala de tóxico.
- También se contará con el Libro de Reclamaciones, y de existir un reclamo, serán respondidos en un plazo máximo de 30 días calendario, regulado según la normativa.
- Los trabajadores deben estar correctamente capacitados para una adecuada atención al padre de familia, esta atención debe brindar la información necesaria para poder absorber todo tipo de dudas.
- El personal estará correctamente uniformado, de acuerdo con la actividad que cada uno realice, además este servirá para identificar fácilmente a cada uno.

- Un factor importante para Bubble Gym es la preparación de cada salón de clases para cada taller, este debe estar correctamente equipado, con el fin que las clases se desarrollen adecuadamente.
- La limpieza es de gran importancia debido a que los niños se encuentran en contacto directo con cada uno de los materiales de clase.
- Concienciación del trabajo en equipo como requisito indispensable para obtener la calidad deseada. Donde cada una de las partes es responsable de las tareas encomendadas.
- Para obtener la calidad deseada, una actividad indispensable es la elaboración de reportes por cada uno de los entrenadores y profesores en cada taller, para poder tener un informe del avance de cada alumno.
- El control de calidad se realizará en cada actividad de la empresa, desde el primer contacto con los padres, para poder generar un lazo de confianza, hasta finalizar cada taller, con el fin de absorber cualquier incógnita de los padres sobre el avance de sus hijos.

Control de calidad en el salón de clase:

- Preparar cada salón de clase, con el material necesario para poder realizar de manera adecuada cada taller.
- Revisar que ningún material que este en contacto directo con los niños se encuentre dañado o pueda generar algún tipo de lesión.
- Comprobar que el área donde se realizarán las actividades lúdico-deportivas se encuentren limpias.

Procedimiento

- Sobre el cliente: Se realizará informes semanales con los padres de familia sobre el avance de sus hijos, donde el padre de familia tendrá la posibilidad

de brindar su crítica hacia el servicio ofrecido. Adicionalmente los clientes tienen la posibilidad de acercarse en cualquier momento al director de talleres para consultar sobre un tema en específico.

- Los talleres de padres de familia, se desarrollará mensualmente donde cada uno de ellos brindará su conformidad con el servicio y opción a mejora.

Mejora continua: Cada uno de los colaboradores será debidamente capacitado según cada actividad que debe realizar, esto permitirá mantenerlos actualizados para un mejor desarrollo de las metodologías educativas con respecto a cada taller. Esto se realizará con el fin que se brinde cada vez un mejor servicio.

10.3. Gestión de recursos humanos

10.3.1. Determinación de puestos, funciones y competencias.

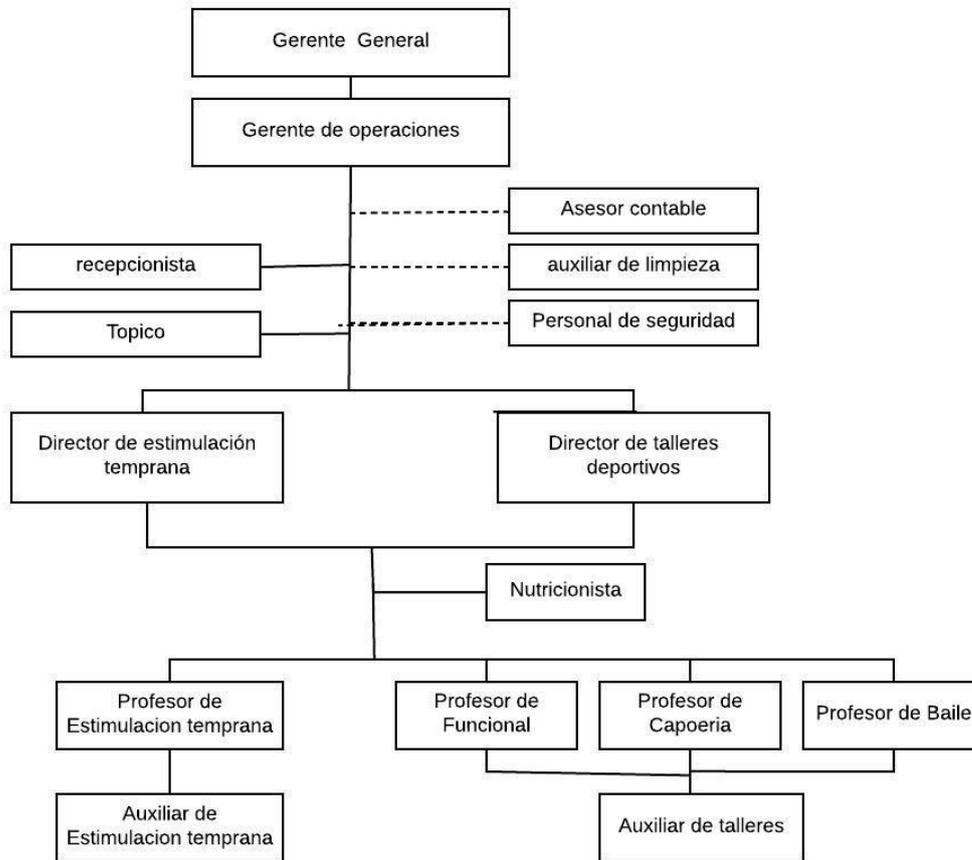


Figura 10. Organigrama

Gerente General:

El Gerente General es responsable por lograr la óptima administración de los sistemas y recursos que conforman la infraestructura técnica y estructura orgánica y operativa.

Funciones:

- Analizar los problemas de la empresa en el aspecto financiero, administrativo
- Establecer áreas deportivas y señalar
- Inversiones
- Reuniones semanales con los directores

Gerente de operaciones:

Descripción del puesto: persona encargada de cada la administración de cada operación dentro de la empresa

Funciones:

- Inventario de los materiales necesarios para cada taller
- Conocer como es el avance de cada grupo de alumnos
- Contrala el horario y fechas de asistencia
- Analizar los balances de los flujos de ingresos y egresos ·
- Encargado de los alquileres para eventos de fiestas infantiles

Director de talleres

Descripción del puesto: Persona encargada de la dirección del programa de estimulación temprana y de los talleres lúdico-deportivos, este profesional garantizará que la metodología utilizada en Bubble Gym sea basada en la teoría del desarrollo cognitivo de Jean Piaget.

Funciones:

- Realizar el perfil de cada puesto de los profesores y auxiliar de los talleres de estimulación temprana y lúdico-deportivos.
- Realizar la planificación de cada taller (cronograma)
- Coordinar con los profesores las funciones y actividades a realizar en cada taller.
- Supervisar, acompañar y seguir los procesos de cada taller.
- Dar capacitaciones a los profesores y auxiliares
- Evaluar el desempeño de los profesores

Competencias:

- Director de Estimulación temprana: Licenciatura en educación especializado en estimulación temprana, con cursos de gestión educativa
- Licenciatura en educación física, con cursos de gestión educativa

- Experiencia como director y docente.
- Actitud para el desarrollo de un liderazgo positivo y participativo.
- Competencias en comunicación oral y escrita.
- Competencias en el manejo de relaciones humanas.
- Competencias para innovar los procesos educativos, los procesos administrativos y de gestión.
- Competencias para trabajar en equipo

Profesores:

Descripción del puesto: Personas encargadas de la enseñanza y actividades de cada taller lúdico deportivo (Baile, Capoeira, Funcional Kids)

Funciones:

- Identifica y asume los propósitos de la metodología a trabajar.
- Realiza un análisis diagnóstico sobre cada niño.
- Prepara y organiza los recursos necesarios (conos, colchonetas, juegos, otros) para cada clase.
- Colabora en las distintas actividades realizadas en el centro.
- Participación en capacitaciones
- Asistencia de reuniones

Competencias:

- Estimulación temprana: Licenciadas en educación inicial, cursos de estimulación temprana.
- Certificados de estudio de cada deporte (baile, capoeira y funcional)
- Cursos de especialización en primera infancia.
- Contar con experiencia en niños

Recepcionista:

Descripción del Puesto: Brinda apoyo administrativo en todas las labores del del gimnasio

Funciones del puesto:

- Atención y recepción del cliente, tanto física como telefónica
- Ordena la agenda diaria de trabajo con la directora del centro
- Registrar el control de asistencia.
- Revisar los archivos, los sistematiza y actualiza.
- Ordenar, revisar y corregir documentos.
- Realizar el proceso de matrícula .
- Genera base de datos de cada alumno

Competencias:

- Estudios técnicos administración o secretariado.
- Competencias para comunicarse con facilidad oral y por escrito.
- Capacidad en el manejo de las relaciones humanas.
- Competencias en organización y dirección.
- Competencias para trabajar en sistemas.

Auxiliares

Descripción del puesto: Apoyar a los profesores para el desarrollo de las actividades y cuidar por la integridad de los niños que tienen a su cuidado.

Funciones del puesto:

- Recepción y entregar a los niños de acuerdo con el horario establecido por el centro educativo.
- Atender las necesidades de los niños a su cargo
- Cuidar en todo momento la integridad física y bienestar emocional de los niños.
- Mantener orden del aula a su cargo

- Colaborar en la distribución de materiales didácticos.
- Apoyar en actividades de estimulación al niño en coordinación con la docente de aula

Competencias:

- Estudiantes de educación de séptimo ciclo en adelante.
- Competencia para desenvolverse en equipo.
- Competencias en comunicación oral y escrita.

10.3.2. Propuesta de evaluación de desempeño del personal.

Tabla 11

Datos Informativos personal

Apellido Paterno	
Apellido Materno	
Nombre completo	
Condición Laboral	
Nombre de cargo	
Cantidad de estudiantes	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 12

Escala de equivalencias

Escala	Equivalencia	Descripción
1	Muy bajo	Rendimiento laboral no aceptable.
2	Bajo	Rendimiento laboral regular.
3	Moderado	Rendimiento laboral bueno.
4	Alto	Rendimiento laboral muy bueno.
5	Muy Alto	Rendimiento laboral excelente.

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 13
Indicadores

Factor	Descripción	Puntaje
Conocimiento del Puesto	Conocimientos y dominio del puesto para poder lograr los objetivos de la organización	
Orientación de resultados	cumple con su trabajo dentro de los plazos establecidos	
Confidencialidad y seguridad en el manejo de la información	Grado de confidencialidad y seguridad en la administración de la información que utiliza en su trabajo diario.	
Responsabilidad	Responsabilidad en su asistencia, puntualidad y dedicación al trabajo.	
Relaciones Interpersonales	Proactividad en la atención a los clientes tanto internos como externos	
Comunicación	Comunicación efectiva.	
Innovación / Creatividad	Aporta ideas innovadoras y creativas	
Supervisión de Personal	Capacidad para administrar y controlar los recursos a su cargo, logrando que sus supervisados cumplan las metas y objetivos de trabajo.	
Puntaje Total		

Fuente: *Elaboración Propia*

11. Plan de implementación

11.1. Descripción de tareas

11.1.1. Búsqueda de local:

- Encargado: Gerencia

- Este se realizará mediante páginas web de alquiler de inmuebles y una investigación de campo en las zonas de Santiago de Surco que consideremos lugares estratégicos para apertura de Bubbly Gym. Lo anterior se realizará también de acuerdo con las normas municipales, en relación con las zonas permitidas para la realización de actividades comerciales.

11.1.2. Proceso de alquiler:

- Encargado: Gerencia
- Este punto conlleva la cita para negociar el alquiler del local, observar las cláusulas y posteriormente suscribir el contrato de arrendamiento.

11.1.3. Trámites de constitución de la empresa

- Encargado: Gerencia
- Se realizará la constitución de la empresa en la SUNARP, según los procedimientos ya definidos por dicha entidad, con intervención de la SUNAT para la otorgación del RUC.

11.1.4. Distribución y acondicionamiento de espacios:

- Encargado: Gerencia
- En este se desarrollará el layout, en el que se tomará en cuenta los requerimientos para la otorgación de los permisos municipales y de Defensa Civil. Posteriormente se realizará el acondicionamiento de los espacios, a fin de contar con un ambiente seguro para los niños.

11.1.5. Permisos municipales:

- Encargado: Gerencia
- Se solicitará el permiso municipal del distrito de Santiago de Surco, si se presentaran observaciones, estas se levantarán dentro del tiempo propuesto.

11.1.6. Compra de equipos y mobiliarios:

- Encargado: Gerencia
- Se buscará proveedores que nos ofrezcan equipos de calidad a un precio accesible, con los que también se negociará el mantenimiento de estos.

11.1.7. Equipamiento de local:

- Encargado: Gerencia
- Se implementará los equipos y muebles, respetando el layout definido.

11.1.8. Incorporación de señales de seguridad:

- Encargado: Gerencia
- Según las indicaciones de Defensa Civil.

11.1.9. Permisos de Defensa Civil:

- Encargado: Gerencia
- Se solicitará el permiso de Defensa Civil, si se presentaran observaciones, estas se levantarán dentro del tiempo propuesto.

11.1.10. Selección y contratación de personal:

- Encargado: Gerencia
- Esta tarea contará con la revisión del Curriculum Vitae, donde se observarán principalmente anteriores actividades relacionadas al trabajo con niños y se corroborará mediante llamadas telefónicas a ex supervisores o jefes que estén detallados en referencias. Asimismo, realizaremos pruebas psicológicas para aquellos candidatos que hayan pasado el primer filtro de contratación, por lo que se solicitará el apoyo de un psicólogo especialista en contratación de personal. Para finalizar, pasarán por una entrevista presencial con ambas socias, donde se espera interactuar con los candidatos y seleccionar los adecuados.

11.1.11. Capacitación de personal:

- Encargado: Director de Estimulación Temprana y Talleres Lúdico-Deportivos
- El personal seleccionado pasará por un periodo de capacitación, en el que los directores expondrán las formas de trabajo, tanto para el trato con los padres, como especialmente con los niños. Ya que Bubble Gym está basado en la teoría de Jean Piaget, los entrenadores conjuntamente con los directores tendrán que diseñar sus clases según las etapas cognitivas que se propone en la mencionada teoría.

11.1.12. Campaña de publicidad:

- Encargado: Gerencia
- Esta será diseñada desde antes de apertura el local, a fin de que ya hayan inscritos antes de dar inicio oficialmente a los talleres. Contaremos con personal a cargo, quienes se encargarán de publicitar Bubble Gym, según lo acordado en el plan de publicidad.

11.2. Cronograma de tareas

Anexo13 Diagrama de Gant

12. Valorización de la propuesta**12.1. Presupuesto de ventas**

El objetivo de este capítulo es cuantificar en unidades monetarios económicas la información relevada en los capítulos anteriores, con la finalidad de poder determinar la viabilidad económica de nuestra propuesta.

Es importante mencionar que el porcentaje de ocupabilidad de Bubble Gym es de 65%, mientras que el porcentaje de crecimiento es de 3.5%, cifras que han sido analizadas en atención al estudio de mercado.

Tabla 14
Factor de crecimiento cantidad de niños inscritos

Factor de crecimiento	1	1.04	1.07	1.11	1.15	1.19	1.23	1.27	1.32	1.36
Niños por taller x mes	39	40	42	43	45	46	48	50	51	53
Niños por Estimulación Temprana x mes	39	40	42	43	45	46	48	50	51	53

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 15
Factor de crecimiento precio

Factor de crecimiento	1	1.02	1.04	1.06	1.08	1.1	1.13	1.15	1.17	1.2
Precio de Talleres anual	8.4K	8.6K	8.7K	8.9K	9.1K	9.3K	9.5K	9.6K	9.8K	10K
Precio de Estimulación Temprana anual	8.4K	8.6K	8.7K	8.9K	9.1K	9.3K	9.5K	9.6K	9.8K	10K

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 16
Estructura de ventas

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ventas	655.2K	685.4K	734.1K	766.6K	818.3K	853.2K	908.2K	964.9K	1M	1M
Otros ingresos	72.0K	73.4K	74.2K	74.9K	75.7K	76.4K	77.2K	78.0K	79K	80K
Total	727.2K	758.9K	808.3K	841.5K	894.0K	929.6K	985.4K	1042.9K	1M	1M

Fuente: Elaboración Propia

12.2. Definición de la estructura de costos del producto

Tabla 17
Estructura del costo de servicio – Costo Fijo - MOD

Costo Personal Fijo	Régimen Laboral	Cantidad	Costo Empresa
Instructor Et	Planilla Mype	1	S/ 2,082.50
Auxiliar Et	Planilla Mype	1	S/ 857.50

Auxiliar Talleres	Planilla Mype	1	S/	1,102.50
Director De Talleres	Planilla Mype	2	S/	6,125.00
Nutricionista	RRHH	1	S/	1,800.00
TOTAL			S/	11,967.50

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 18
Estructura del costo de servicio – Costo Variable

	Horas	Cantidad	Costo Por Horas		Costo Empresa	
Entrenador Baile	12	1	S/	40.00	S/	1,920.00
Entrenador Capoeira	7.5	1	S/	40.00	S/	1,200.00
Entrenador Funcional	12	1	S/	40.00	S/	1,920.00
TOTAL					S/	5,040.00

Fuente: Elaboración Propia

12.3. Presupuesto de gastos operativos (Sugerido: Considerar RSE)

Tabla 19
Presupuesto de gasto operativo – CIF

Servicio	Costo	
Alquiler	S/.	15,000.00
Wifi + teléfono	S/.	169.90
Luz	S/.	600.00
Agua	S/.	500.00
Total	S/.	16,269.90

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 20
Presupuesto de gastos operativos – Gastos administrativos

Servicio	Gasto	
Gerente General	S/.	6,125.00
Gerente de operaciones	S/.	4,287.50

Recepcionista	S/.	1,837.50
Tópico	S/.	1,837.50
Seguridad	S/.	1,000.00
Limpieza	S/.	1,000.00
Contabilidad	S/.	2,000.00
Total	S/.	18,087.50

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 21
Presupuesto de gastos operativos – Gastos de venta

Servicio		Gasto
Publicidad	S/.	5,000.00
Merchandising	S/.	500.00
CM	S/.	1,500.00
Total	S/.	7,000.00

Fuente: Elaboración Propia

12.4. Punto de equilibrio

Tabla 22
Margen de Contribución

Servicios	Ingresos	Costos	Margen de contribución total	Margen de contribución unitario
Estimulación Temprana	S/ 327,600	S/ 72,030	S/ 255,570.00	S/ 546.09
Talleres	S/ 327,600	S/ 110,460	S/ 217,140.00	S/ 463.97

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 23
Costos y gastos totales

Monto

Costos Fijos	S/. 381,090.00
Gasto Operativo	S/. 259,288.80
Gasto De Venta	S/. 84,000.00
Total	S/. 724,378.80

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 24
Punto de equilibrio

Servicios	
Anual	717
Mensual	60

Fuente: Elaboración Propia

12.5. Cálculo del WACC

Tabla 25
Cálculo del WACC

Capital Asset Pricing Model	
Estructura de Capital	
Pasivo	60%
Patrimonio	40%
Costo del Dinero para Terceros	
Costo de la Deuda	10.00%
Tasa de Impuesto a la Renta	29.50%
Costo Neto de la Deuda	7.05%
Costo del Dinero para los accionistas	
Tasa Libre de Riesgo	2.84%
Prima de mercado	5.19%
Beta desapalancada	0.85
Beta apalancada	1.75
Riesgo País	166
	1.66%
Retorno del Accionista	13.58%
WACC	9.66%

Fuente: Elaboración Propia

12.6. Flujo de caja libre

Tabla 26
Flujo de caja libre

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ventas	655.2K	685.4K	734.1K	766.6K	818.3K	853.2K	908.2K	964.9K	1M	1.064M	
Otros ingresos	72.0K	73.4K	74.2K	74.9K	75.7K	76.4K	77.2K	78.0K	78.7K	79.5K	
Costo ventas	-381.1K	-388.7K	-392.6K	-396.6K	-400.5K	-404.5K	-408.6K	-412.7K	-416.8K	-421.0K	
U Bruta	346.1K	370.1K	415.6K	445.0K	493.4K	525.1K	576.8K	630.2K	665.8K	722.7K	
G Operativos	-259.3K	-269.8K	-275.2K	-280.7K	-286.3K	-292.0K	-297.8K	-303.8K	-309.9K	-316.1K	
G Ventas	-84.0K	-87.4K	-89.1K	-90.9K	-92.7K	-94.6K	-96.5K	-98.4K	-100.4K	-102.4K	
EBITDA	2.8K	13.0K	51.3K	73.4K	114.4K	138.5K	182.4K	228.0K	255.6K	304.2K	
Depreciacion	-16.1K	-16.1K	-15.8K								
EBIT	-13.3K	-3.1K	35.5K	57.6K	98.6K	122.7K	166.6K	212.2K	239.8K	288.4K	
Impuesto	0.0K	0.0K	-1.9K	-5.8K	-16.8K	-23.9K	-36.9K	-50.3K	-58.5K	-72.8K	
NOPAT	2.8K	13.0K	49.4K	67.6K	97.6K	114.6K	145.6K	177.7K	197.1K	231.4K	
CAPEX	-115.5K	0.0K	0.0K	-1.6K	-6.5K	-10.0K	-14.7K	0.0K	-6.5K	-1.6K	-10.3K
Perpetuidad											2.288M
FCF	-115.5K	2.8K	13.0K	47.8K	61.1K	87.6K	99.8K	145.6K	171.1K	195.6K	2.510M

Fuente: Elaboración Propia

12.7. Escenarios

Tabla 27
Escenarios - Ocupabilidad

%	VAN	TIR
	S/.1,330,461.86	50%
50%	-S/ 398,642.39	-4%
55%	S/ 321,791.55	18%
65%	S/ 1,330,461.86	50%
75%	S/ 2,374,969.09	99%
85%	S/ 3,474,371.88	154%

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 28
Escenarios – Planes

Ticket		VAN		TIR
3 veces x Semana		S/.1,330,461.86		50%
S/	300	S/	820,050.71	33%
S/	350	S/	1,076,870.10	42%
*	S/ 400	S/	1,330,461.86	50%
S/	450	S/	1,581,097.86	60%
S/	560	S/	2,119,916.51	85%
**	S/ 720	S/	2,880,693.25	123%

* Pensión utilizada por el plan de 3 veces a la semana en Kids Play & Training.

** Pensión utilizada por el plan de 3 veces a la semana en The Little Gym.

Fuente: Elaboración Propia

12.8. VAN, TIR

Tabla 29

Tabla x Cálculo VAN y TIR

WACC	9.66%
VAN	S/ 1,330,461.86
TIR	50.47%

Fuente: Elaboración Propia

12.9. Equity Cash Flow ó Flujo de residual de la empresa

Tabla 30

Equity Cash Flow - ECF

FCF	-S/ 115,523	S/ 2,821	S/ 12,980	S/ 47,845	S/ 61,086	S/ 87,599	S/ 99,849	S/ 145,566	S/ 171,139	S/ 195,564	S/ 2,510,024
Financiamiento	S/ 69,314										
Amortización	-S/ 4,349	-S/ 4,784	-S/ 5,262	-S/ 5,789	-S/ 6,368	-S/ 7,004	-S/ 7,705	-S/ 8,475	-S/ 9,323	-S/ 10,255	
Interés	-S/ 6,931	-S/ 6,496	-S/ 6,018	-S/ 5,492	-S/ 4,913	-S/ 4,276	-S/ 3,576	-S/ 2,805	-S/ 1,958	-S/ 1,025	
Escudo fiscal	S/ 693	S/ 650	S/ 602	S/ 549	S/ 491	S/ 428	S/ 358	S/ 281	S/ 196	S/ 103	
ECF	-S/ 46,209	-S/ 7,766	S/ 2,349	S/ 37,167	S/ 50,355	S/ 76,810	S/ 88,996	S/ 134,643	S/ 160,139	S/ 184,480	S/ 2,498,846

Fuente: Elaboración Propia

12.10. VAN, TIR

Retorno del Accionista	13.58%
VAN	S/.957,668.13
TIR	66%

Fuente: Elaboración Propia

13. Conclusiones

- Bubble Gym tiene como finalidad acompañar en el desarrollo psicomotriz del niño, y concientizar sobre la importancia de una correcta alimentación acompañada de las actividades físicas con el fin de contrarrestar la obesidad infantil.
- Por los estudios realizados se tiene como resultado el gran alcance de viabilidad del proyecto, debido a que este satisface las necesidades y requerimientos del cliente como del consumidor objetivo.
- De acuerdo con el flujo de caja proyectado a 10 años, se obtiene un valor actual neto de S/1,330,461.86 y un 50.47% en la Tasa interna de retorno; concluyendo con la

viabilidad del proyecto. Adicionalmente al realizar el Equity Cash Flow, en el cual se asume un financiamiento del 60% de la inversión, se consigue un retorno del accionista del 13.58% siendo el valor actual neto de S/957,668.13 y una tasa interna de retorno de 66%

14. Recomendaciones

- El negocio al estar en un mercado no saturado, y tener barreras de entrada bajas, se considera de gran importancia el buscar la fidelidad del cliente, ya sea con servicios adicionales, como ofrece Bubble Gym, en nutrición. Una de las actividades importantes para este tipo de negocio es la retroalimentación con los clientes, con el fin de conocer afondo cada una de las necesidades y expectativas que tienen.
- Al ser un centro de desarrollo psicomotriz para niños, es importante que su pedagogía este en constante mejora, adaptándose a las novedades y actualizaciones con el propósito de tener un servicio innovador.

15. Referencias

Abello, Rocío y Acosta, A. (2006), *Recomendaciones para la Política Pública de Primera Infancia en Materia de Educación Inicial a Partir del Estudio de Cinco Modalidades de Atención a la Primera Infancia en Bogotá*, Columbia, Journal of Education for International Development 2:3. Recuperado de <http://www.equip123.net/jeid/articles/4/RecommendacionesColumbia.pdf>

Anónimo. Perú-Retail (2017). *El segmento infantil impulsa el mercado outdoor*. Recuperado de <http://www.peru-retail.com/segmento-infantil-impulsa-crecimiento-mercado-outdoor/>

Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercado (2016). *Niveles socioeconómicos 2016*. Recuperado de <http://www.apeim.com.pe/wpcontent/themes/apeim/docs/nse/APEIM-NSE-2016.pdf>

Barco, Cuasquer y Fernández, N. (2009). “*Proyecto de creación de un centro de entrenamiento físico para niños en la ciudad de Guayaquil*”. Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/simplesearch?query=Proyecto+de+creaci%C3%B3n+de+un+centro+de+entrenamiento+f%C3%ADsico+para+ni%C3%B1os+en+la+ciudad+de+Guayaquil>

Berruezo, P. (1995): “*El cuerpo, el desarrollo y la Psicomotricidad*”. Psicomotricidad. Revista de estudios y experiencias, 49, 15–26.

Compañía Peruana de Estudios de Mercado y Opinión Pública S.A.C. (2009).
Perú: Población 2019. Recuperado de
https://www.cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/26/mr_poblacional_peru_2019_05.pdf

Condorhuamán, Sanguinetti, Sumarán (2016): “*Plan de Negocios para la implementación de un gimnasio para niños*”. Recuperado de
<http://repositorio.esan.edu.pe/handle/ESAN/584>

Decreto Supremo N° 008-2008-TR . *Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente - Reglamento de Ley MYPE*.

Del castillo, Plasencia, Salazar, Villa (2011): “*Little Champions, gimnasio para niños*”. Recuperado de <http://facultad.pucp.edu.pe/gestion-direccion/sustentaciones/little-champions-gimnasio-para-ninos/>

Diario Oficial El Peruano (2019). *Otorgarán a MYPES créditos a tasas más competitivas*. Recuperado de <https://elperuano.pe/noticia-otorgaran-a-mypes-creditos-a-tasas-mas-competitivas-74354.aspx>

IPSOS (2014) *Perfil del niño 2014*. Obtenido de IPSOS:
https://www.ipsos.com/sites/default/files/2017-02/Perfil_del_nino_2014.pdf

IPSOS (2017) *Perfil del internauta 2017*. Obtenido de IPSOS:
https://www.ipsos.com/sites/default/files/2017-04/Perfil_del_Internauta_2017.pdf

IPSOS (2018). *Peru Millennials*. Obtenido de IPSOS:
https://www.ipsos.com/sites/default/files/ct/publication/documents/2018-06/ipsos_peru_-_millennials_0.pdf

Marín, Alonso. La Republica.(2015) *Obesidad infantil: una enfermedad crónica que va en aumento*. Recuperado de <http://larepublica.pe/salud/4724-obesidad-infantil-una-enfermedad-cronica-que-va-en-aumento>

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2019). *Régimen laboral especial de la micro y pequeña empresa*. Recuperado de <https://www.gob.pe/institucion/mtpe/informes-publicaciones/259272-regimen-laboral-especial-de-la-micro-y-pequena-empresa>

Noboa, M. y Villavicencio, G. (2013) “*Estudio de Factibilidad para la Creación de un Gimnasio infantil en la ciudad de San Francisco de Milagro, perteneciente al Cantón Milagro – Provincia del Guayas*”. Recuperado de <http://repositorio.unemi.edu.ec/xmlui/handle/123456789/637>

PAHO (2014). *Consumo de alimentos y bebidas ultra-procesados en América Latina: Tendencias, impacto en obesidad e implicaciones de política pública*. Obtenido de PAHO:https://www.paho.org/per/index.php?option=com_content&view=article&id=3070:los-alimentos-ultra-procesados-son-motor-de-la-epidemia-de-obesidad-en-america-latina-senala-un-nuevo-reporte-de-la-opsoms&Itemid=900

Sánchez, H., & Reyes, C. (2006). *Metodología y diseños en la investigación científica*. Lima: Editorial Visión Universitaria.

Triglia A. *Las cuatro etapas del desarrollo cognitivo de Jean Piaget*. Recuperado de

<https://psicologiaymente.com/desarrollo/etapas-desarrollo-cognitivo-jean-piaget>

16. Anexos

Anexo 1 Encuesta

Introducción

Bienvenido(a) a este proyecto de investigación, somos un grupo de estudiantes de la Universidad Marcelino Champagnat. Estamos en la búsqueda de información que nos permita conocer la viabilidad de implementar un gimnasio para niños, este es un centro en el que se brinda servicios desde estimulación temprana hasta talleres lúdico-deportivos, a fin de desarrollar las capacidades físicas y sociales de los más pequeños de la casa.

El taller de estimulación temprana está dirigido para bebés de 3 meses a 2 años y 11 meses, mientras que los talleres lúdico-deportivos para niños de 3 a 12 años, estos últimos están conformados por Capoeira, Baile y Funcional Kids.

Le pedimos por favor responda con sinceridad nuestras preguntas, los resultados que obtengamos serán utilizados exclusivamente con fines académicos.

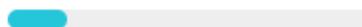
Les agradecemos de antemano por su tiempo.

***Obligatorio**

Nombre completo *

Tu respuesta

SIGUIENTE



Página 1 de 6

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

CLASIFICACIÓN DE NSE

Con la finalidad de agrupar sus respuestas con las de otras personas similares a usted, nos gustaría que responda las siguientes preguntas referidas al jefe de hogar:

EL JEFE DE HOGAR es aquella persona, hombre o mujer, de 15 años o más, que vive en la casa y que aporta más dinero o toma las decisiones financieras de la familia.

EL HOGAR es el conjunto de personas que, habitan en la misma vivienda y preparan o consumen sus alimentos en común.

1. ¿Cuál es el máximo nivel de instrucción alcanzado por el jefe del hogar?

- Sin educación/educación inicial
- Primaria incompleta
- Primaria completa
- Secundaria incompleta
- Secundaria completa
- Superior técnica incompleta
- Superior técnica completa
- Superior universitaria incompleta
- Superior universitaria completa
- Posgrado universitario incompleta
- Posgrado universitario completa

2. ¿Cuál de estos bienes tiene en su hogar que esté funcionando? *

- Computadora / laptop / tablet.
- Lavadora.
- Horno microondas.
- Refrigeradora/congeladora.

El jefe de su hogar

	Si	No
¿Tiene auto o camioneta?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
¿El vehículo es de su propiedad?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
¿Lo usa para hacer taxi?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4. En su hogar, ¿tiene servicio doméstico, es decir, una persona que ayuda con las tareas del hogar y a la que se le paga? MÍNIMO QUE VAYA AL HOGAR UNA VEZ POR SEMANA *

- Sí
- No

5. ¿Cuál es el material predominante en los pisos de su vivienda? *

- Tierra / Otro material (arena y tablones sin pulir)
- Cemento sin pulir o pulido / Madera (entablados)/ tapizón
- Loetas / terrazos, mayólicas, cerámicos, vinílicos, mosaico o similares
- Laminado tipo madera, láminas asfálticas o similares
- Parquet o madera pulida y similares; porcelanato, alfombra, mármol

6. El jefe de su hogar ¿está afiliado a algún sistema de prestaciones de salud? *

- No está afiliado a ningún seguro
- Seguro Integral de Salud (SIS)
- ESSALUD
- Seguro Salud FFAA/ Policiales
- Entidad prestadora de salud (EPS)
- Seguro privado de salud

7. ¿Cuál es el material predominante en las paredes exteriores de su vivienda?

*

- Estera
- Madera, Piedra con barro, Quincha (caña con barro), Tapia, Adobe
- Piedra, sillar con cal, cemento
- Ladrillo o bloque de cemento

8. ¿Tiene baño en su hogar? *

- No tiene baño
- Baño que da a un pozo ciego, pozo séptico, silo, río, acequia o canal dentro o fuera del hogar
- Baño compartido fuera de la vivienda
- Baño dentro de la vivienda

Información personal / niño

1. Su edad (Padre-Madre) *

Tu respuesta

2. Género *

Elegir ▼

3. Distrito de residencia *

- Surco
- Miraflores
- San Borja

4. Edad de su hijo(a) *

- 3 meses a 2 años y 11 meses
- 3 a 12 años

5. Género del hijo(a) *

Elegir ▼

6. ¿Quién toma la decisión final para elegir actividades para su hijo(a)? *

- Padre
- Madre
- Ambos

7. ¿Cuáles son los medios que usted más utiliza para buscar actividades para su hijo(a)? *

- Páginas Web
- Redes Sociales
- Radio y televisión
- Recomendación de conocidos
- Otros:

8. ¿Cuáles son las redes sociales que más utiliza?

- Facebook
- Instagram
- WhatsApp
- Youtube
- Otros: _____

9. ¿Su hijo(a) cuenta con seguro de salud o contra accidentes? *

- Sí
- No

Estimulación Temprana

La estimulación temprana está diseñada para niños de 3 meses a 2 años y 11 meses. La finalidad de esta es desarrollar la psicomotricidad, lo cual influye en el aspecto cognitivo, sensorial, socio-afectivo y de lenguaje de los pequeños que lo practican. Esta actividad se realiza necesariamente junto a un padre o adulto responsable, por niño, ya que se trabaja paralelamente con todos los niños que asistan a cada sesión.

1. ¿Cuál es la edad exacta de su hijo(a)? *

Tu respuesta

2. ¿Le interesaría que su hijo(a) participe del taller de Estimulación Temprana? *

Sí

No

3. ¿Qué característica valora más en este tipo de servicio? *

	1	2	3	4	5
Variedad de talleres	<input type="radio"/>				
Personal especializado	<input type="radio"/>				
Adecuada Infraestructura	<input type="radio"/>				
Ubicación	<input type="radio"/>				
Calidad de servicio	<input type="radio"/>				
Horario	<input type="radio"/>				
Precio	<input type="radio"/>				
Estacionamiento	<input type="radio"/>				

	1	2	3	4	5
Variedad de talleres	<input type="radio"/>				
Personal especializado	<input type="radio"/>				
Adecuada Infraestructura	<input type="radio"/>				
Ubicación	<input type="radio"/>				
Calidad de servicio	<input type="radio"/>				
Horario	<input type="radio"/>				
Precio	<input type="radio"/>				
Estacionamiento	<input type="radio"/>				

4. ¿Qué horario le parecería el más apropiado para la realización del taller de Estimulación Temprana? *

- 09:00 a 09:45 horas
- 10:00 a 10:45 horas
- 11:00 a 11:45 horas
- Otros: _____

5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un mes de servicio de Estimulación Temprana? Considerando que son tres sesiones por semana, con una duración de 45 minutos. *

- 350 soles - 400 soles
- 400 soles - 500 soles
- 500 soles - 600 soles

Talleres lúdico-deportivos

Un gimnasio para niños es un centro en el que se brinda servicios desde estimulación temprana hasta talleres lúdico-deportivos, a fin de desarrollar las capacidades físicas y sociales de los más pequeños de la casa.

Los talleres lúdico-deportivos están enfocados para niños de 3 a 12 años, estos últimos están conformados por Capoeira, Baile y Funcional Kids.

1. ¿Cuál es la edad exacta de su hijo(a)?

Tu respuesta

2. Distrito de colegio/nido donde estudia su hijo (a)

Tu respuesta

3. ¿Su hijo realiza actividades físicas después de horario de clases? *

Sí

No, vaya a la pregunta 6

Otros: _____

4. ¿Cuál es la actividad física que realiza?

Tu respuesta

5. ¿Dónde realiza actividades físicas ?

Tu respuesta

6. En el caso que su hijo(a) no realizara actividades físicas ¿A qué se debe?

Tu respuesta

7. ¿Le interesaría que su hijo(a) asista a un gimnasio para niños como el propuesto? *

	1	2	3	4	5	
Sin interés	<input type="radio"/>	Muy interesado				

8. ¿Le interesaría que su hijo(a) practique Capoeira? *

	1	2	3	4	5	
Sin interés	<input type="radio"/>	Muy interesado				

9. ¿Le interesaría que su hijo(a) practique Baile? *

	1	2	3	4	5	
Sin interés	<input type="radio"/>	Muy interesado				

10. ¿Le interesaría que su hijo(a) practique Funcional Kids? *

	1	2	3	4	5	
Sin interés	<input type="radio"/>	Muy interesado				

11. ¿Qué horario le parecería el más apropiado para la realización de talleres extracurriculares? *

15:30 a 17:00 horas

17:00 a 18:30 horas

18:30 a 20:00 horas

Otros: _____

12. ¿Para usted qué es lo más importante en un taller? *

- Salud del niño
- Diversión
- Seguridad
- Relaciones sociales
- Otros: _____

13. ¿Qué característica valora más en este tipo de servicio? Siendo 1 el menos valorado y 5 el más valorado. *

	1	2	3	4	5
Personal especializado	<input type="radio"/>				
Ubicación	<input type="radio"/>				
Calidad de servicio	<input type="radio"/>				
Horario	<input type="radio"/>				
Precio	<input type="radio"/>				

14. ¿Con qué frecuencia le gustaría recibir informes sobre el avance de su hijo(a)? *

- Semanal
- Quincenal
- Mensual
- Otros: _____

15. ¿Aumentaría su interés por el servicio si se cuentan con actividades de integración familiar? *

	1	2	3	4	5	
Sin interés	<input type="radio"/>	Muy interesado				

16. ¿Utilizaría el servicio de asesoría nutricional si se lo ofrecen en un gimnasio para niños? Considerando que no conlleva pago adicional. *

Sí

No

17. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un mes de gimnasio para niños? Considerando que son tres sesiones por semana, de una duración de 45 minutos. El taller es a elección: Baile, Capoeira o Funcional Kids. *

350 soles - 400 soles

400 soles - 500 soles

500 soles - 600 soles

Cierre

De conformidad con la Ley N° 29733 de Protección de Datos Personales y la Ley N° 29571 de Protección y Defensa del Consumidor, otorgo mi consentimiento previo, informado, expreso e inequívoco para el tratamiento de mis datos personales facilitados en la presente encuesta.

Autorizo

Sí

No

[ATRÁS](#) [ENVIAR](#)

Página 6 de 6

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Anexo 2 Entrevista a experto de baile

Entrevista a Elizabeth Janet

Instructora de Baile Moderno, Fitness, Localizado, Coreográfico y Aeróbico

Profesora de Psicomotriz, Funcional para niños y Pre-Ballet en cuatro colegios con grados desde Inicial a Secundaria y en Talleres de Verano en los mismos grados.

- **¿En qué consiste el taller de baile y cuál es su objetivo?**

El Taller consiste en ejercicios lúdicos de oído y ritmo en su primer nivel, luego identificar lateralidades, la estructura de una coreografía y cómo armarla.

El objetivo del Taller es lograr no sólo que aprenda a bailar, sino también que desarrolle su oído y ubicación tiempo-musical.

- **¿De qué manera contribuye al desarrollo de niño?**

Desarrolla autoestima y desenvolvimiento en un nivel muy destacado.

Mediante el baile su cerebro libera endorfinas y les da mucho bienestar.

Activa su creatividad y memoria auditiva.

Mejora su postura, lo cual contribuye a un mejor desarrollo óseo, libera vías respiratorias, elimina estrés y toxinas aparte de contribuir a la tonicidad muscular.

- **¿Cómo planifica y organiza su clase?**

La clase se planifica semanalmente.

Tiene un nivel ascendente desde el calentamiento, identificar bits musicales, estrofas y marcar pasos hasta el desarrollo de la coreografía, culminando con el estiramiento

- **¿Cuál es el espacio y materiales necesarios para poder desarrollar las clases de manera adecuada?**

Un espacio cómo mínimo de 25 metros cuadrados, según la cantidad de alumnos, ventilado y bien iluminado.

Implementos como; aros de plástico y varas de funcional del mismo material para corregir la postura

Piso adecuado para el baile, (no mayólicas) en lo posible espejos y un muy buen equipo de música

- **De acuerdo con su experiencia, ¿Qué es lo que hace más atractivo para los niños un taller de baile?**

La dinámica y el saber que pueden bailar sus canciones favoritas.

El poder expresar con su cuerpo lo que sienten, los hace muy felices

- **¿Cuáles son las características que debe tener un profesional que trabaje con niños?**

Amor por su trabajo en primer lugar

Paciencia y Tolerancia de la mano con la Disciplina Ser Alegre, Dinámico y Responsable con su clase.

- **¿Cómo considera que deba ser la división de los grupos?**

No trabajo según niveles, mi método es homogéneo. Los niños imitan lo que ven si se les motiva, por lo tanto, si se distribuye en niveles de desarrollo se les quita la oportunidad de ver que es lo que pueden lograr.

- **¿Cómo considera que debería ser la evaluación de los niños?**

Se debe evaluar en cada clase para poder observar su desarrollo, en los ítems de: preparación, actitud y creatividad.

- **¿Cuál es el pago actual en el mercado para los profesionales en baile, respecto a clases para niños?**

Según la zona y la clientela oscila entre 35 y 50 soles por hora

- **Nos brindaría alguna recomendación**

Evaluar muy bien a sus profesionales y darles todo el respaldo e insumos para desarrollar su Taller.

Preparar un muy buen ambiente, adecuado a la edad y con elementos alegres, pero no distractores.

Estar en constante comunicación con niños y padres y lograr que sientan el lugar como algo confortable, divertido y seguro.

Anexo 3 Entrevista a Experto de funcional

Entrevista a Bryon Calixto

Entrenador personal con más de 10 años trabajando en el rubro de musculación, funcional, clases grupales, entre otros. Trabaja actualmente en Smart Fit, adicionalmente dicta clases personalizadas, entre ellas, funcional para niños. Con especialización en actividad física para niños.

- **¿Qué tan importante usted considera la actividad física en niños de 3 a 11 años?**

Considero que es muy importante que los niños practiquen deportes porque con la tecnología se han vuelto muy sedentarios, los celulares, las computadoras los alejan de la actividad física.

- **¿En qué consiste el funcional/crossfit para niños?**

El Funcional es un entrenamiento que implica trabajar con su propio peso a comparación del crossfit donde se utilizan utensilios, por ejemplo: sacos, conos, sogas, rips 60, cables, etc. Cabe resaltar que en el Crossfit se está expuesto a lesiones, incluso a las personas mayores, por lo que no recomendaría este deporte en los niños, muy por el contrario del funcional donde el riesgo a lesiones es casi mínimo.

- **¿De qué manera el funcional/crossfit contribuye para el desarrollo del niño?**

El funcional contribuye al fortalecimiento de las articulaciones del cuerpo y da mayor fuerza, por lo que mejora el rendimiento en distintos deportes. Es importante resaltar que los deportistas deben realizar ejercicios anaeróbicos.

- **¿Según la idea propuesta, qué es lo que se debería tomar en consideración?
(respecto al personal, instalaciones, talleres, etc)**

Siempre tener en cuenta un botiquín para cualquier caso de emergencia y tener en conocimiento si los niños cuentan con algún tipo de seguro, con respecto al personal este debe estar especializado en niños.

- **A su parecer, ¿Cuántos niños podemos tener por aula?, a fin de garantizar su comodidad, seguridad y desenvolvimiento? y qué materiales son necesarios?**

Para un adecuado trabajo es recomendable de 10 a 12 niños por profesor.

El ambiente debe medir un aproximado de 30 x 40, donde es importante la ventilación,

Los materiales básicos son los conos, pelotas, pesos mínimos, ligas.

- **¿Cuál sería el tiempo sugerido de duración de los talleres y cada cuánto deberían tenerlos?**

La duración de cada clase debe de ser de 45 minutos, y estas deben ser tres veces por semana

- **¿Cómo considera debe ser la división de los niños en los talleres?**

La división se debe realizar de cuerpo al estado físico de cada niño

- **¿Cuáles son los principales errores que se cometen en talleres con niños?**

Muchos de los entrenadores no cuentan con la paciencia necesaria, ni con los cuidados necesarios, y como no se encuentran especializados no saben llegar a los niños

¿Alguna sugerencia adicional a la idea propuesta?

Enseñar a los niños la importancia de tener una adecuada alimentación, y cuáles son los alimentos que deben de consumir y resaltar que el ejercicio va a de la mano de la alimentación.

Anexo 4 Entrevista a experto en educación física

Entrevista a Iván Arcaya

Profesor de Educación física, con especialidad de natación y básquet, con experiencia con niños desde 2 años hasta jóvenes de 17 años.

- **¿Qué tan importante usted considera la actividad física en niños de 3 a 11 años?**

Es muy importante la actividad física en tempranas edades, mediante juegos desarrollamos la parte motor del niño, su lateralidad, su auto descubrimiento.

- **Bubble Gym (nuestra empresa) es un gimnasio para niños, donde daremos servicios de estimulación temprana a niños de 3 meses a 3 años. Con el fin de continuar velando el desarrollo y el entretenimiento de los niños y niñas, ofrecemos actividades lúdico-deportivas, también llamado talleres, entre ellos tenemos pensado realizar danza, karate, judo, gimnasia y funcional kids.**

Mediante estos se busca fomentar distintos aspectos, uno de los más importantes el desarrollo psicomotriz. Además de combatir la obesidad infantil, la dependencia a los smartphones y similares. ¿Qué le parece la propuesta del gimnasio para niños?

Me parece una muy buena propuesta, ya que en la crianza moderna se ve mucha dependencia de los aparatos tecnológicos para distraer o mantener distraídos a los niños.

- **¿Conoce alguna experiencia en el Perú como la propuesta?**

Yo he visto servicios similares a la propuesta, donde se trabajan estos talleres en invierno como en verano.

- **¿Qué talleres usted recomienda se puedan practicar a fin de dar un servicio de calidad y útil? ¿por qué? (entre los propuestos señale 3 talleres de su preferencia)**

De los talleres que Bubble Gym ofrece recomendaría karate, gimnasia y funcional kids.

Estos talleres forman el carácter, postura, buenos hábitos y sobre todo disciplina.

- **¿Según la idea propuesta, qué es lo que se debería tomar en consideración? (respecto al personal, instalaciones, talleres, etc.)**

El personal tiene que ser gente capacitada, de buen trato, carisma, con referente a las instalaciones debe ser amplias, adecuada al entorno el niño, con espacios al aire libre, buscando ambientes naturales.

- **¿Cuáles son los principales errores que se cometen en talleres con niños?**

Dentro de los errores podemos mencionar que a veces nos olvidamos de que ellos siguen siendo niños y que tratamos con la misma exigencia que a los adultos.

- **A su parecer, ¿Cuántos niños podemos tener por aula?, a fin de garantizar su comodidad, seguridad y desenvolvimiento.**

Como máximo 10 niños, y es relativamente a la edad, mientras más pequeños, menos niños ya que demandan de mayor cuidado

- **¿Cuál sería el tiempo sugerido de duración de los talleres y cada cuánto deberían tenerlos?**

En niños hasta los 5 años de 30 a 45 minutos, y de 5 a más una hora de clase tres veces por semana.

- **¿Cómo considera debe ser la división de los niños en los talleres?**

Considero primero por afinidad o gusto, luego por habilidad (niños de menor edad con habilidades de niños más grandes).

Anexo 5 Entrevista a experto en educación

Entrevista a Amalia Guerrero

- **Describa su perfil profesional**

Profesora de educación inicial, especialización en intervención temprana y magister en problemas de aprendizaje. Carrera de 25 años, entre cunas particulares y públicas, donde se trabaja ET, Estimulación Oportuna y cuna como tal. Ex trabajadora de la cuna de la Compañía Peruana de Teléfonos del Perú. Creadora de “Amaly Baby Home”, centro de desarrollo infantil, cubren el servicio de guardería (3 meses hasta 2 años 11 meses), servicio de Estimulación Temprana y servicio de Educación Temprana.

- **¿Cuál es la importancia de Estimulación temprana?**

Se busca desarrollar la parte psicomotriz, cognitiva, de lenguaje y la socio-afectiva...

Sabemos que existen metodologías en el desarrollo de estimulación temprana,

- **¿Cuál es la metodología que utiliza en sus actividades y por qué?**

En mi centro nos basamos en la teoría de Jean Piaget, que es la etapa sensorio-motriz, la que va de la mano con la neurociencia. Es la forma en la que el niño capta y desarrolla sus pensamientos principalmente a través de los sentidos y el movimiento. También trabajamos con la teoría Reggio Emilia, se trabajan proyectos de investigación en el aula, para que el niño pueda desarrollar

Anexo 6 Cotización de implementos para talleres



Isabel Zumaeta
para mí ▾

----- Forwarded message -----

De: ASTRID CAROLINA GIL GOMEZ <astrid_13_8@hotmail.com>

Date: sáb., 9 feb. 2019 a las 18:45

Subject: Solicitud de cotización

To: Isabel Zumaeta <isabel03zg@gmail.com>

Adjunto catalogo de precios y adjuntos otros archivos por separado que no he actualizado en el catalogo.

Los precios son de ventas por unidad si deseara variedad de productos podemos realizar un ajuste en los mismos.

Realizamos envios a provincia y entregas a domicilio en lima por un costo adicional previamente acordado.

Para envios a provincia utilizamos las agencias:

Civa, hermanos flores, movil bus y marvisur.

Entregamos boleta o factura electrónica

Cualquier novedad no dude en escribirnos.

Astrid Gil

Mundo Baby's

Anexo 7 Cotización de pisos

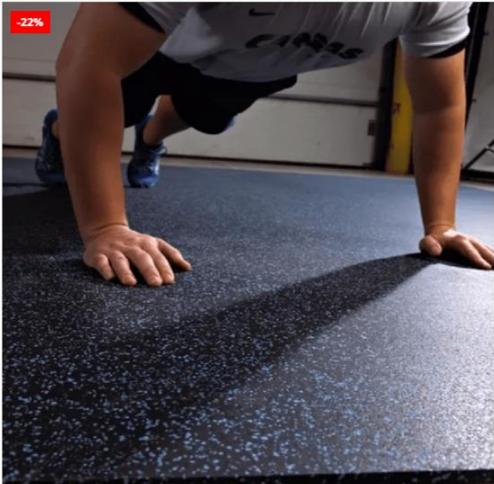
TOTAL
FITNESS

[FUNCIONAL](#) [MANCUERNAS](#) [KETTLEBELL](#) [DISCOS OLIMPICOS](#) [ACCESORIOS FITNESS](#) [PESO LIBRE](#)

APROVECHA ¡TODO OFERTAS!

[PISOS DE GIMNASIO](#) [BANCOS](#)

🔍 🛒



PISO PARA GIMNASIO EN ROLLO

★★★★★ 1 valoración de cliente | [Añadir una valoración](#)

S/ 2,000.00

Pisos para Gimnasio Alta Calidad 8mm (El más resistente del mercado)

CARACTERÍSTICAS:

PISO PROFESIONAL CAUCHO USO RUDO ALTO IMPACTO (se vende por metro cuadrado-Rollo Entero)

- El rollo mide 1.00 mts de ancho x 10 mts de largo x 8mm grosor
- También piso de 6 milímetros
- Servicio de instalación de **piso de gimnasio rehabilitación física**
- COTIZACIONES: Totalfitness tienda@gmail.com - Llama o vía Whatsapp 959710663

[Consultar sobre PISO PARA GIMNASIO EN ROLLO](#)

- 1 +

🛒 AÑADIR AL CARRITO

COMPARTIR
📧
📷
📧
📧
📧



Anexo 8 Planes de Little Gym

VUÉLVETE MIEMBRO DE THE LITTLE GYM

Y accede a cualquiera de nuestros planes



THE Little Gym
Serious Fun.

BENEFICIOS DE LA MEMBRESÍA:

- Vitalicia (pago único)
- Por núcleo familiar
- Open gym (horas libres en el gym)
- Descuentos en cumpleaños, campamentos y mucho más!

MEMBRESÍA: S/.300

1 MES:

1 x semana = S/. 360
2 x semana = S/. 560
3 x semana = S/. 720

3 MESES:

1 x semana = S/. 960
2 x semana = S/. 1440
3 x semana = S/. 1800

6 MESES:

1 x semana = S/. 1680
2 x semana = S/. 2400
3 x semana = S/. 2880

1 AÑO:

1 x semana = S./ 2880
2 x semana = S./ 3840
3 x semana = S./4320

Si matriculas a tu peque el día de su clase Introductoria, accederás a un **SÚPER DESCUENTO** en la membresía



Anexo 9 Horario de Clases de The Little Gym



HORARIOS CLASES THE LITTLE GYM Chacarilla

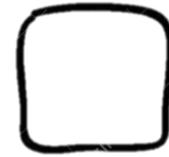
Tlf. 01-6777463 / 01-6777484
Whatsapp: +51 956 725617
www.thelittlegym.com.pe
Av. Primavera 517, int. 201, Chacarilla

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
9:30am		Birds (10-19 m)	Birds (10-19 m)	Birds (10-19 m)		Bugs (4-10 m)	Bugs (4-10 m)
10:30am	Weekly Staff Meeting	Beasts (19m-2.5yr)	Bugs (4-10 m)	Beasts (19m-2.5yr)	Birds (10-19 m)	Birds (10-19 m)	Birds (10-19 m)
11:30am		Bugs (4-10 m)		Bugs (4-10 m)	Beasts (19m-2.5yr)	Super Beasts (19m-3 yr)	Super Beasts (19m-3 yr)
12:30pm						Funny Worms (3-5 yr)	
2:00pm	OPEN GYM	OPEN GYM	OPEN GYM	OPEN GYM	OPEN GYM	Flips/ Hot Shots (6-12 yr)	
3:00pm	Beasts (19m-2.5yr)	Super Beasts (2.5-3 yr)	Beasts (19m-2.5yr)	Super Beasts (2.5-3 yr)	Funny Bugs (3-4 yr)		
4:00pm	Funny Bugs (3-4 yr)	Funny Bugs (3-4 yr)	Funny Bugs (3-4 yr)	Funny Bugs (3-4 yr)	Funny Worms (3-5 yr)		
5:00pm	Danza (1-3 yr)	Giggle Worms (4-6 yr)	Giggle Worms (4-6 yr)	Flips/ Hot Shots Avanz (6-12 yr)	Giggle Worms (4-6 yr)	Flips/ Hot Shots Avanz (6-12 yr)	
6:00pm							Birthday Party
							Birthday Party

* El rango de edad de las clases puede variar según el desarrollo individual de cada niño



Hoja de Datos



DNI (codigo alumno)

1. Datos personales del niñ(a):

Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres completos	Sexo
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	F M
Fecha de nacimiento	Edad	Pais	Provincia
<input type="text"/> / <input type="text"/> / <input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Domicilio (calle, numero, piso, referencia)	Distrito	Telefono	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	

2. Salud de niño



Enfermedades	Alergias	Fobias
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

3. Datos de los padres

	Padre	Madre
Apellido Paterno	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Apellido materno	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Nombre completo	<input type="text"/>	<input type="text"/>
DNI	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Telefono	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Vive con el alumno	<input type="text"/>	<input type="text"/>



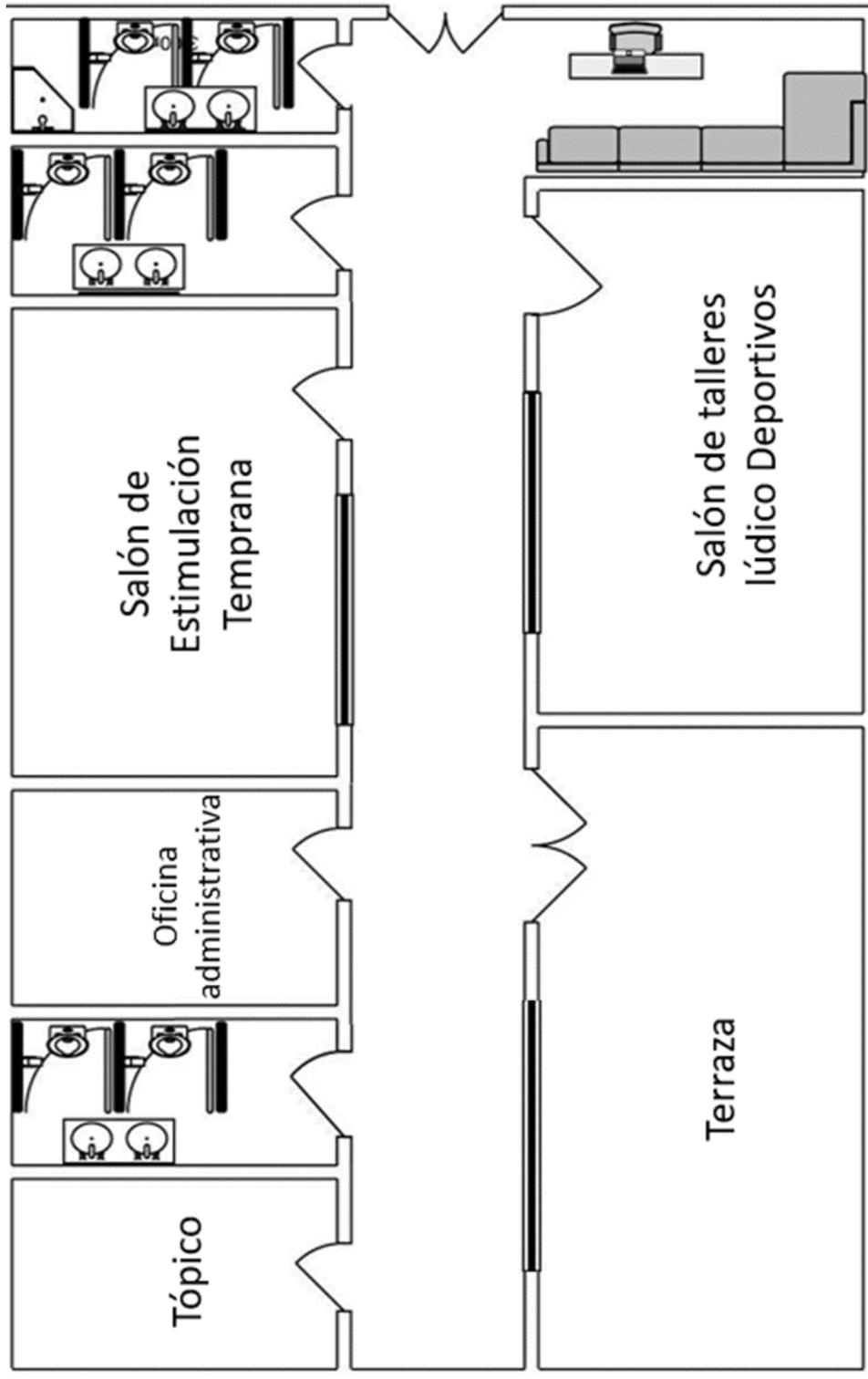
4. En caso de emergencia

Nombre	Telefono
<input type="text"/>	<input type="text"/>



5. A que seguro pertenece

Anexo 11 *Layout*



Anexo 12 Régimen Tributario

Principales diferencias a tener en cuenta:

CONCEPTOS	NUEVO RUS	RÉGIMEN ESPECIAL	RÉGIMEN MYPE TRIBUTARIO	RÉGIMEN GENERAL												
PERSONA NATURAL	Si	Si	Si	Si												
PERSONA JURÍDICA	No	Si	Si	Si												
LÍMITE DE INGRESOS	Hasta S/ 96,000 de ingresos brutos anuales u S/ 8,000 mensuales	Hasta S/ 525,000 anuales de ingresos netos	Hasta 1,700 UIT de ingresos netos	Sin límite												
LÍMITE DE COMPRAS	Hasta S/ 96,000 anuales u S/ 8,000 mensuales	Hasta S/ 525,000 anuales	Sin límite	Sin límite												
COMPROBANTES DE PAGO QUE PUEDEN EMITIR	<ul style="list-style-type: none"> Boleta de venta Tickets que no generan crédito fiscal, gasto o costo. 	Factura, boleta de venta y los demás permitidos.	Factura, boleta de venta y los demás permitidos.	Factura, boleta de venta y los demás permitidos.												
DECLARACIÓN ANUAL - RENTA	No	No	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Renta Neta Anual</th> <th>Tasa</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Hasta 15 UIT</td> <td>10 %</td> </tr> <tr> <td>Más de 15 UIT</td> <td>29.50 %</td> </tr> </tbody> </table>	Renta Neta Anual	Tasa	Hasta 15 UIT	10 %	Más de 15 UIT	29.50 %	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Renta Neta Anual</th> <th>Tasa</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>29.50%</td> </tr> </tbody> </table>	Renta Neta Anual	Tasa		29.50%		
Renta Neta Anual	Tasa															
Hasta 15 UIT	10 %															
Más de 15 UIT	29.50 %															
Renta Neta Anual	Tasa															
	29.50%															
PAGO DE TRIBUTOS MENSUALES	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Categorías</th> <th>Ingresos hasta S/</th> <th>Compras hasta S/</th> <th>Cuota mensual S/</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>5,000</td> <td>5,000</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>8,000</td> <td>8,000</td> <td>50</td> </tr> </tbody> </table>	Categorías	Ingresos hasta S/	Compras hasta S/	Cuota mensual S/	1	5,000	5,000	20	2	8,000	8,000	50	<ul style="list-style-type: none"> Renta: Cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales. IGV: 18% (incluye el Impuesto de Promoción Municipal). 	<ul style="list-style-type: none"> Renta: Pago a cuenta mensual <ul style="list-style-type: none"> Hasta 300 UIT: 1% a los ingresos netos obtenidos en el mes. Más 300 UIT hasta 1700 UIT: El que resulta mayor de aplicar a los ingresos netos del mes un coeficiente o el 1.5%⁽¹⁾ IGV: 18% (incluye el Impuesto de Promoción Municipal). 	<ul style="list-style-type: none"> Renta: Pago a cuenta mensual. El que resulta mayor de aplicar a los ingresos netos del mes un coeficiente o el 1.5%⁽¹⁾ IGV: 18% (incluye el Impuesto de Promoción Municipal).
Categorías	Ingresos hasta S/	Compras hasta S/	Cuota mensual S/													
1	5,000	5,000	20													
2	8,000	8,000	50													
ACTIVOS FIJOS	Hasta S/ 70,000 (no se computan predios ni vehículos)	Hasta S/ 126,000 (no se computan predios ni vehículos)	Sin Límite	Sin Límite												
TRABAJADORES	Sin Límite	Máximo 10 por turno	Sin Límite	Sin Límite												

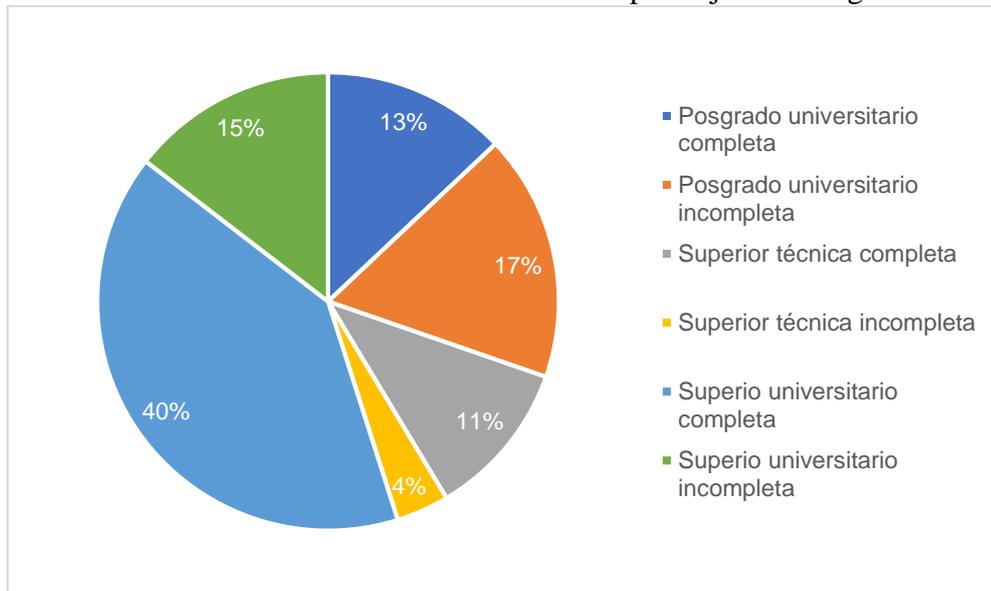
(1) Incluye a las sucesiones indivisas.

(2) De acuerdo a lo establecido en el artículo 85° de la Ley del Impuesto a la Renta.

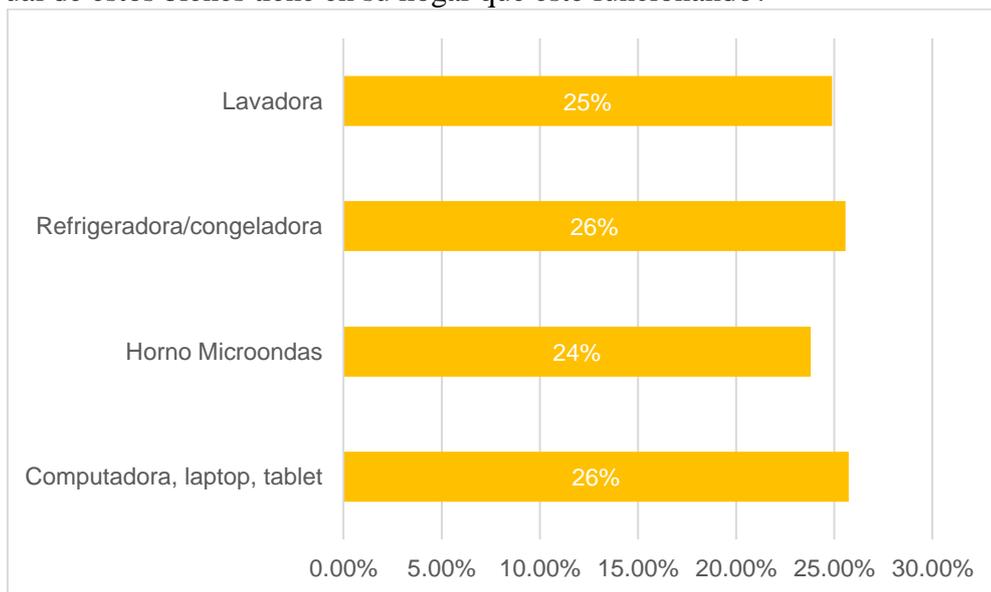
Resultados de la investigación cuantitativa

- **Clasificación de nivel socioeconómico**

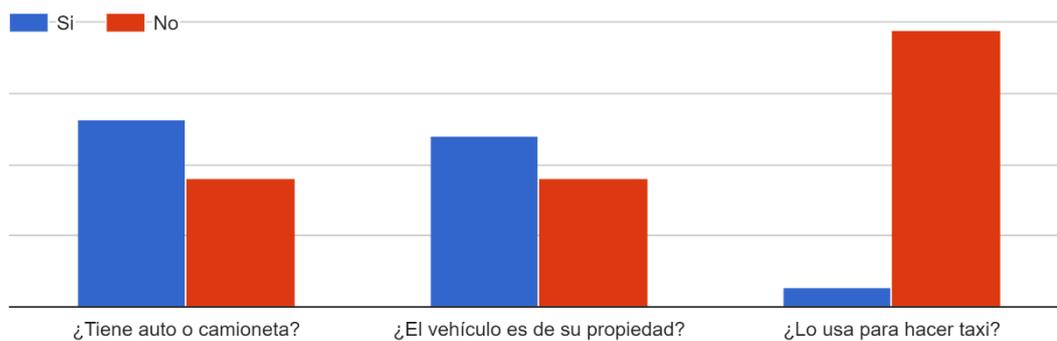
1. ¿Cuál es el máximo nivel de instrucción alcanzado por el jefe del hogar?



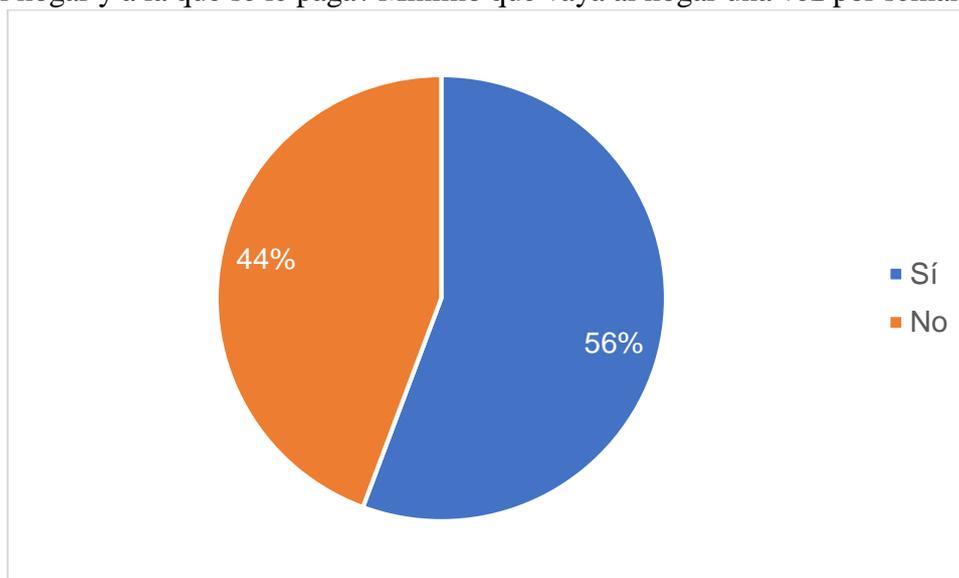
2. ¿Cuál de estos bienes tiene en su hogar que esté funcionando?



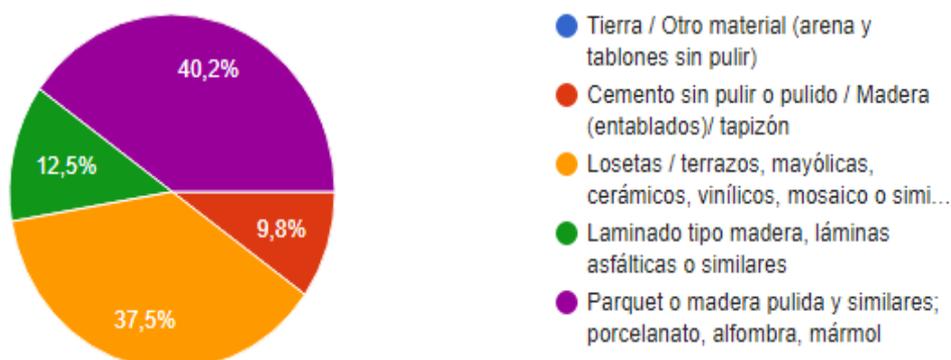
3. El jefe de su hogar



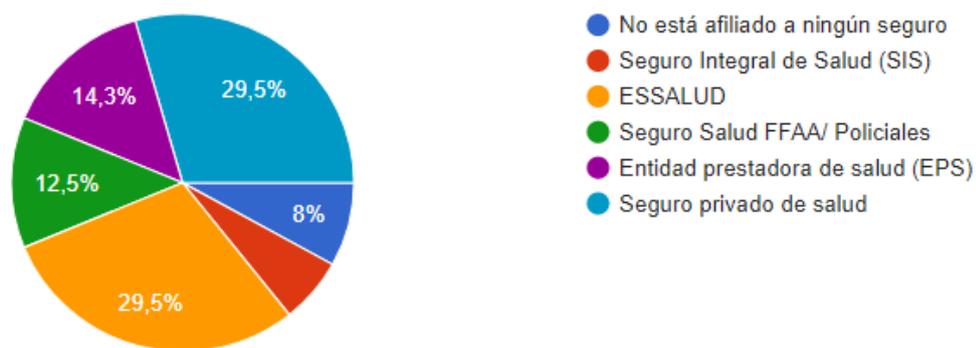
4. En su hogar, ¿tiene servicio doméstico, es decir, una persona que ayuda con las tareas del hogar y a la que se le paga? Mínimo que vaya al hogar una vez por semana.



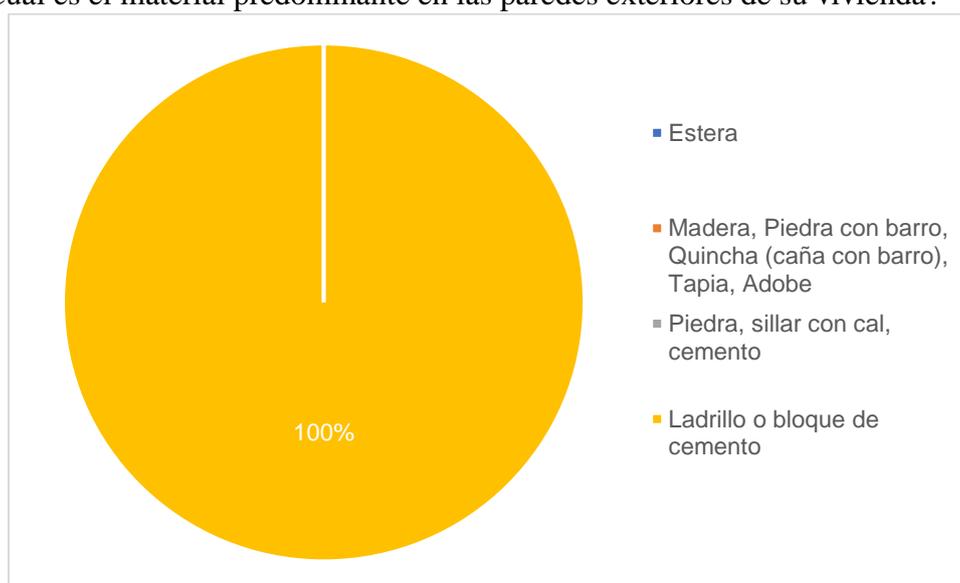
5. ¿Cuál es el material predominante en los pisos de su vivienda?



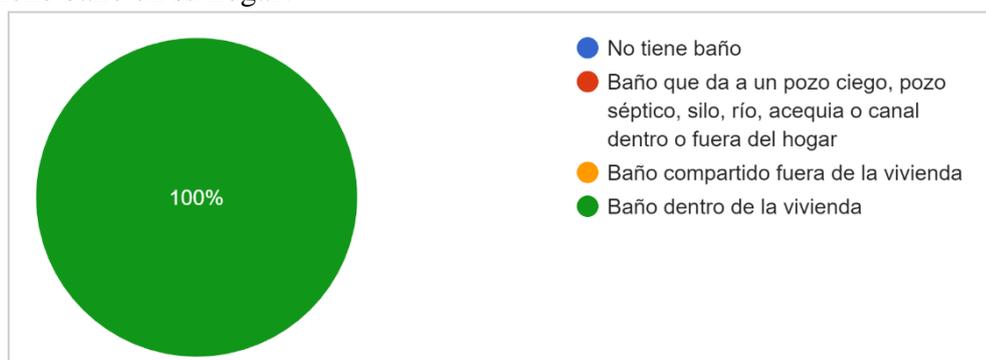
6. El jefe de su hogar ¿está afiliado a algún sistema de prestaciones de salud?



7. ¿Cuál es el material predominante en las paredes exteriores de su vivienda?

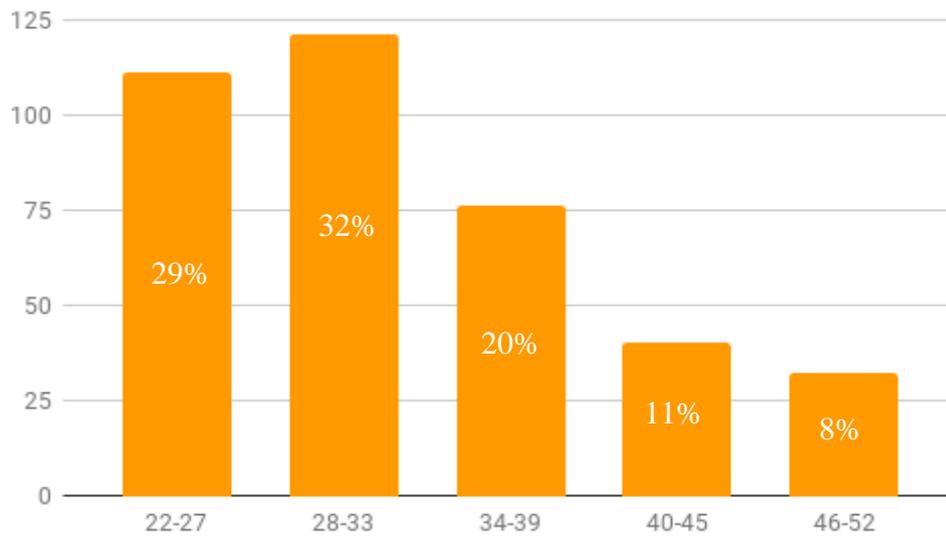


8. ¿Tiene baño en su hogar?

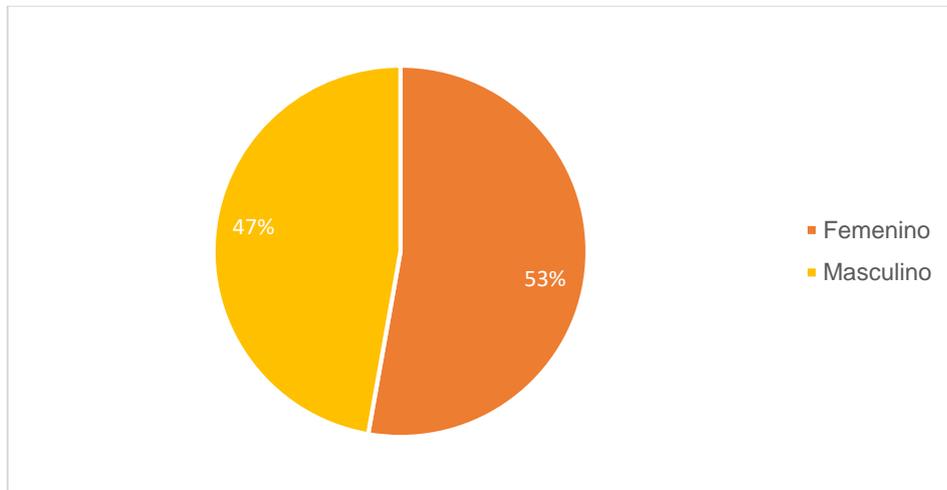


- **Información padre-hijo**

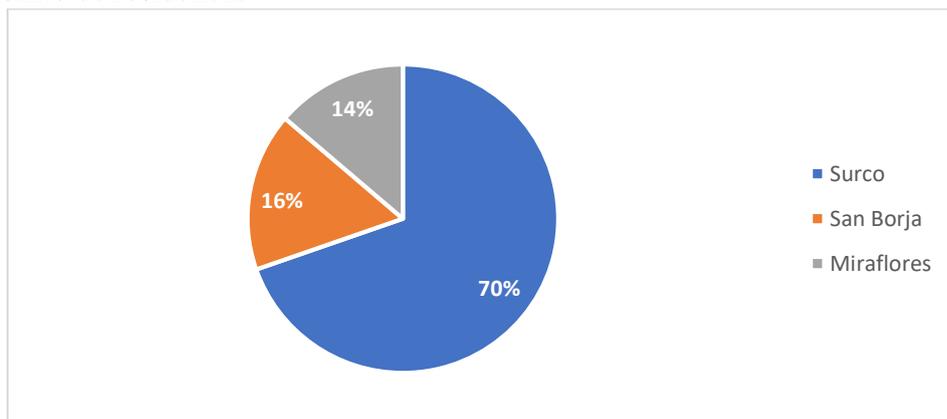
1. Su edad



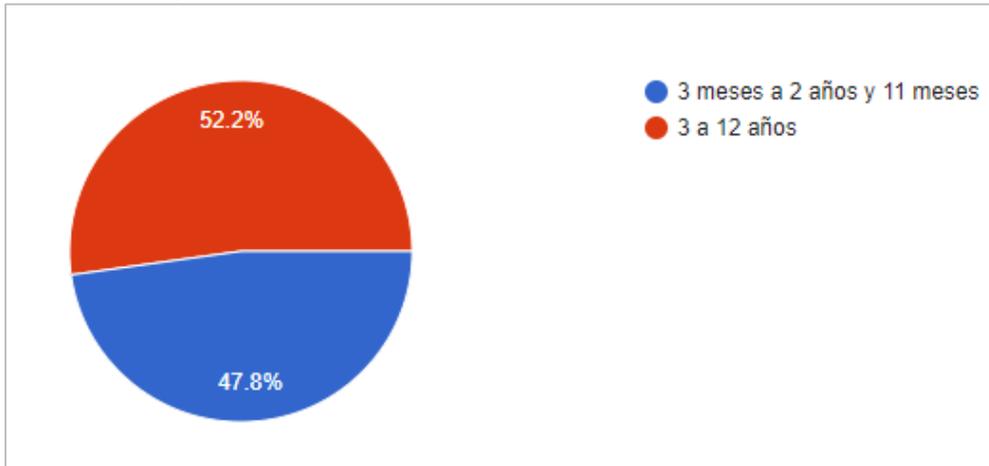
2. Género



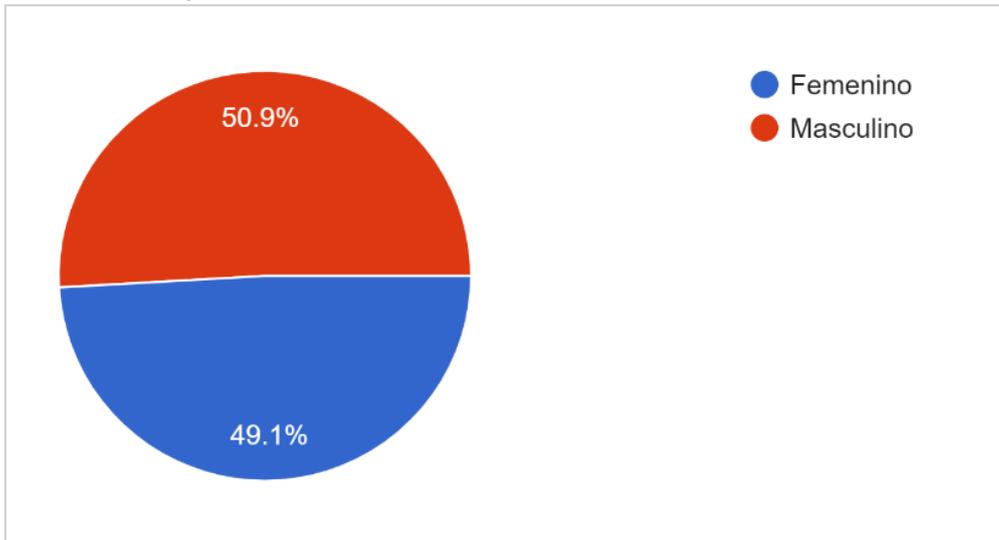
3. Distrito de residencia



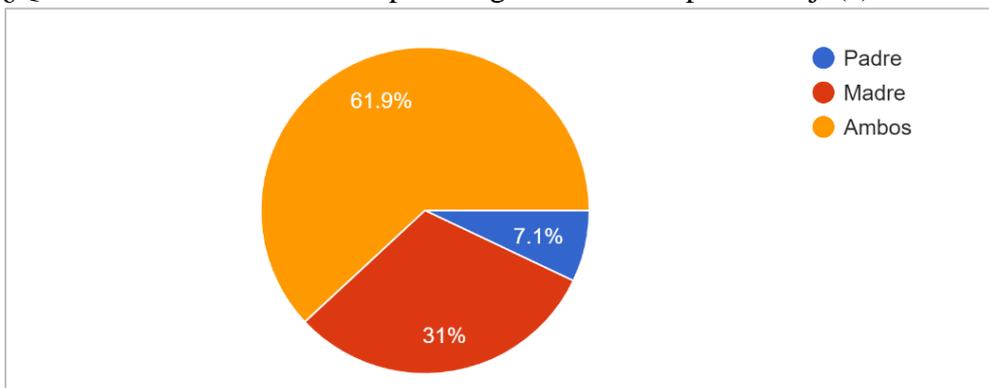
4. Edad de su hijo(a)



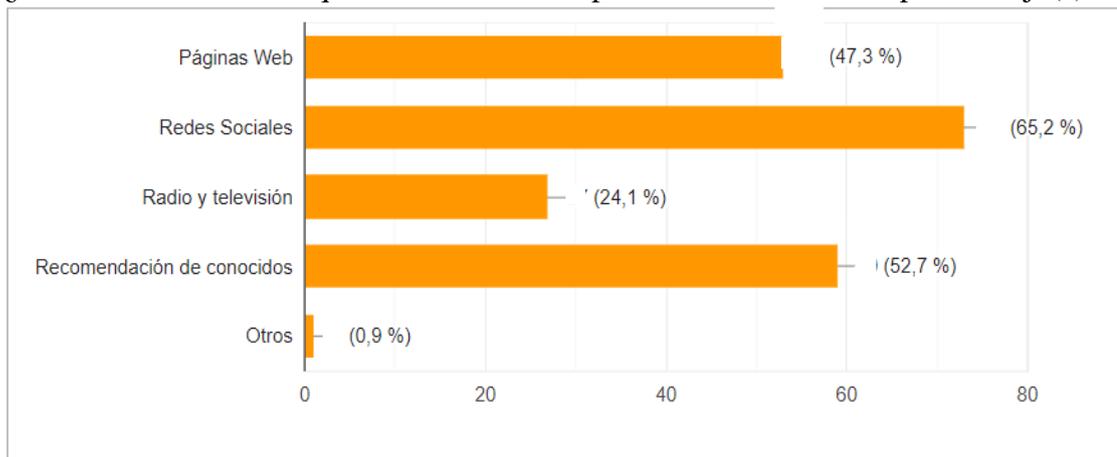
5. Genero del hijo



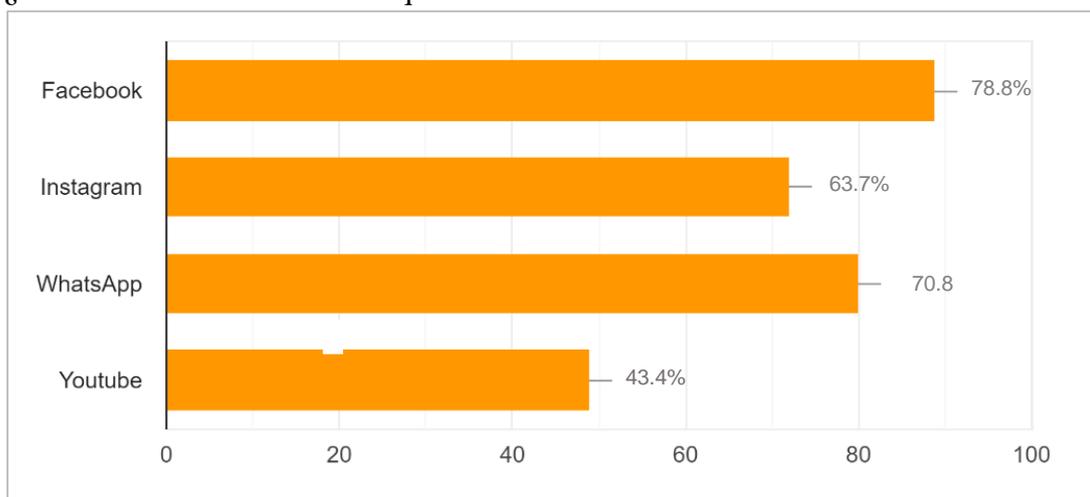
6. ¿Quién toma la decisión final para elegir actividades para su hijo(a)?



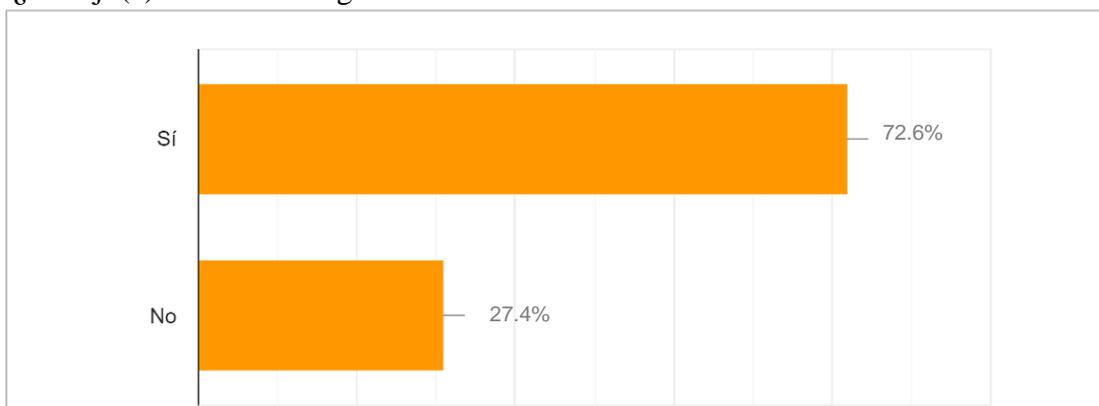
7. ¿Cuáles son los medios que usted más utiliza para buscar actividades para su hijo(a)?



8. ¿Cuáles son las redes sociales que más utiliza?

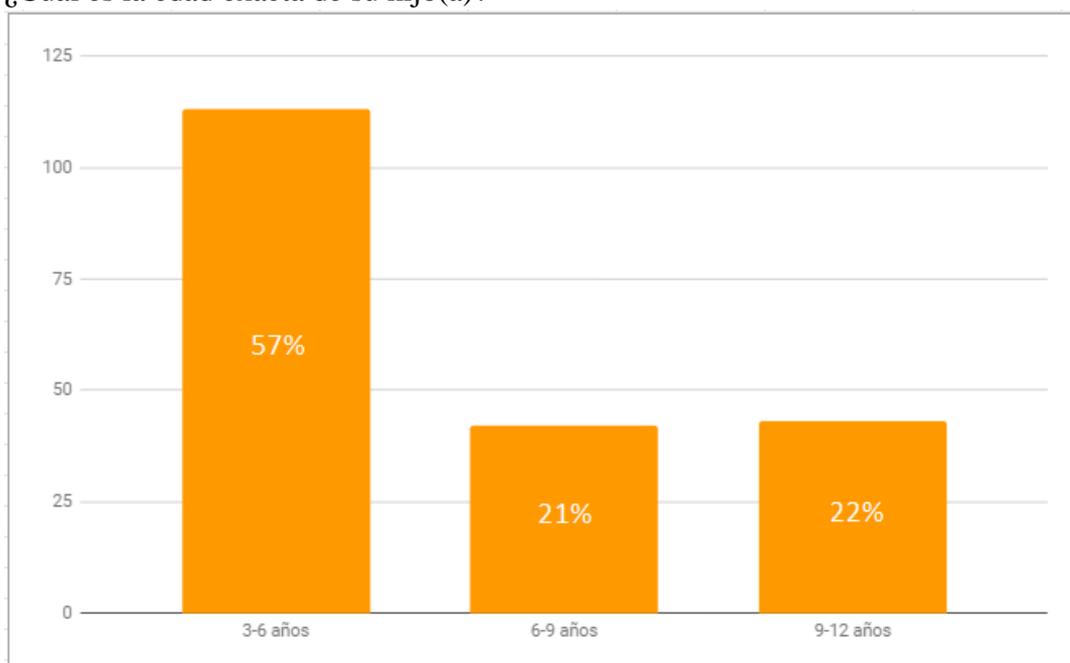


9. ¿Su hijo(a) cuenta con seguro de salud o contra accidentes?

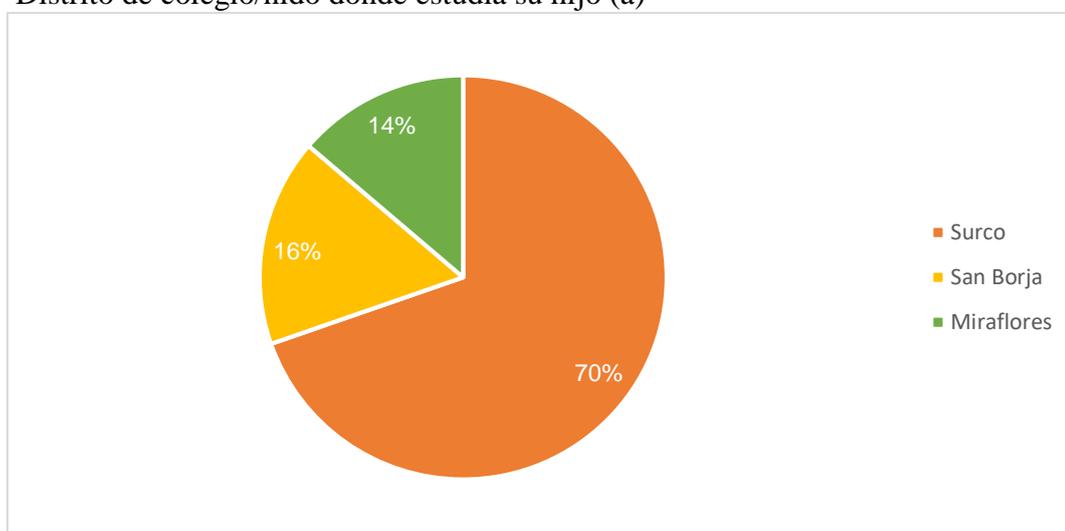


- **Talleres Lúdico Deportivos**

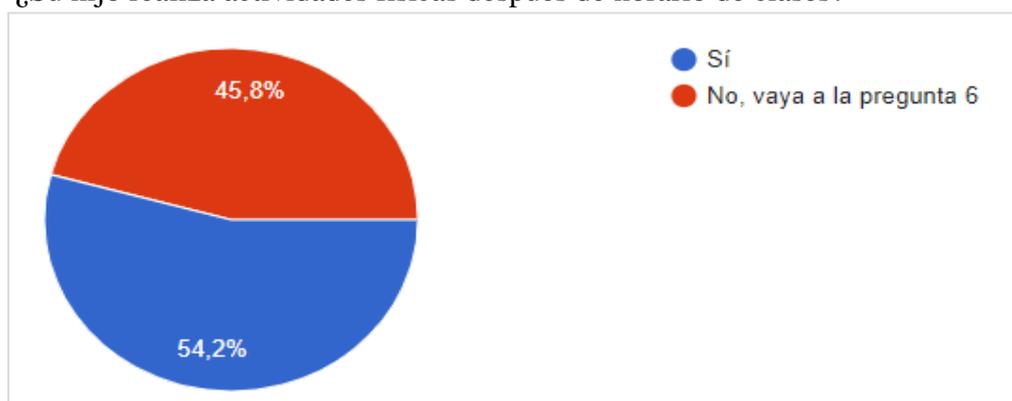
1. ¿Cuál es la edad exacta de su hijo(a)?



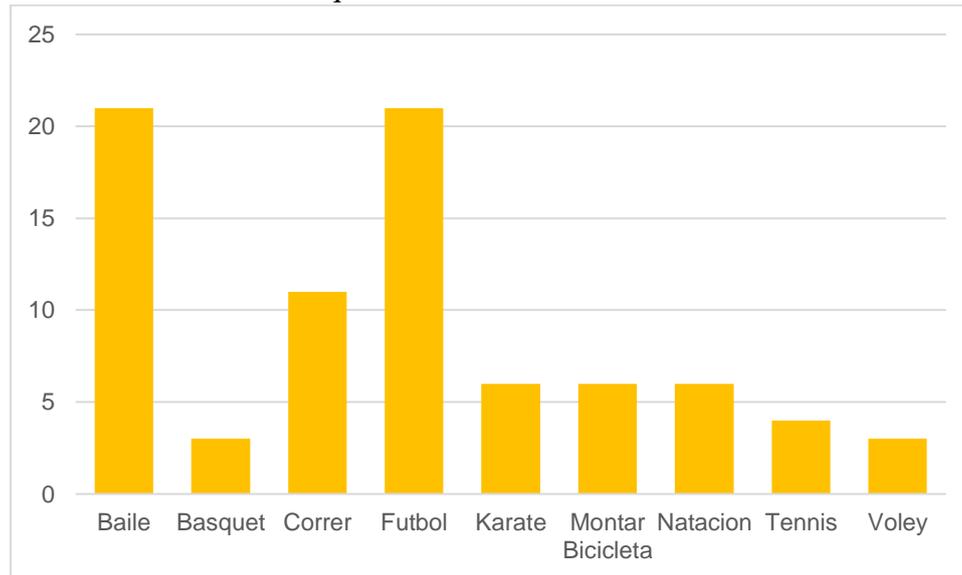
2. Distrito de colegio/nido donde estudia su hijo (a)



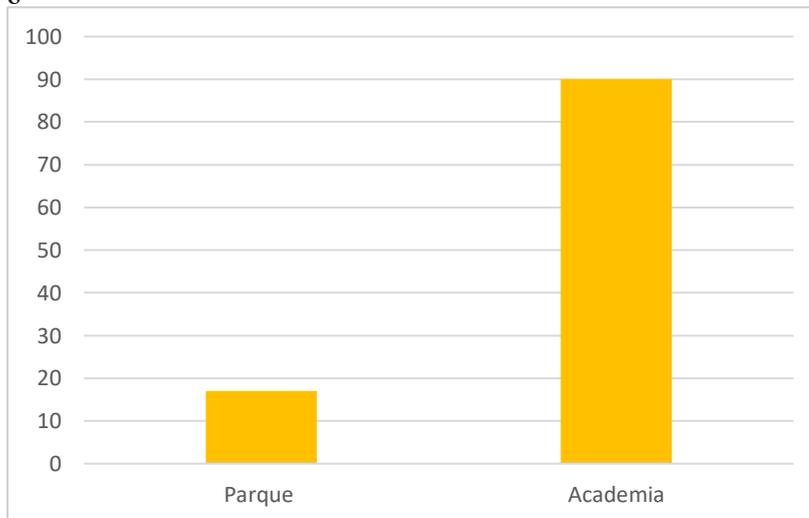
3. ¿Su hijo realiza actividades físicas después de horario de clases?



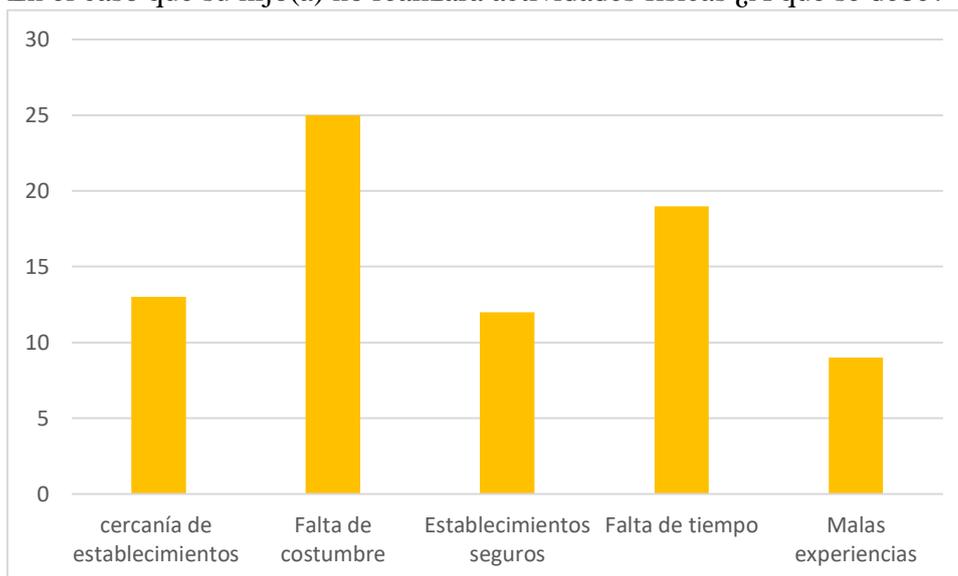
4. ¿Cuál es la actividad física que realiza?



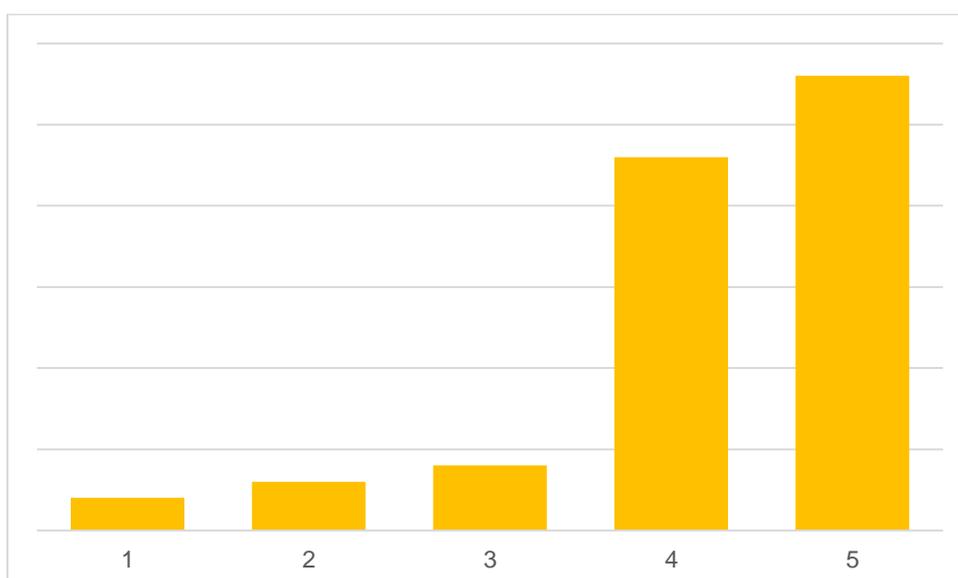
5. ¿Dónde realiza actividades físicas?



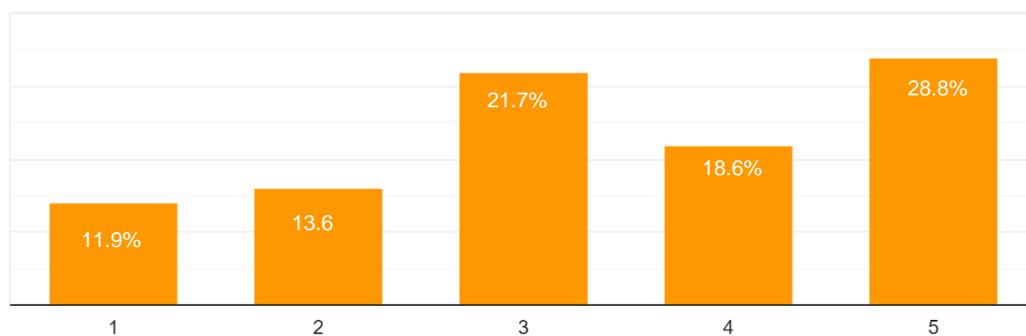
6. En el caso que su hijo(a) no realizara actividades físicas ¿A qué se debe?



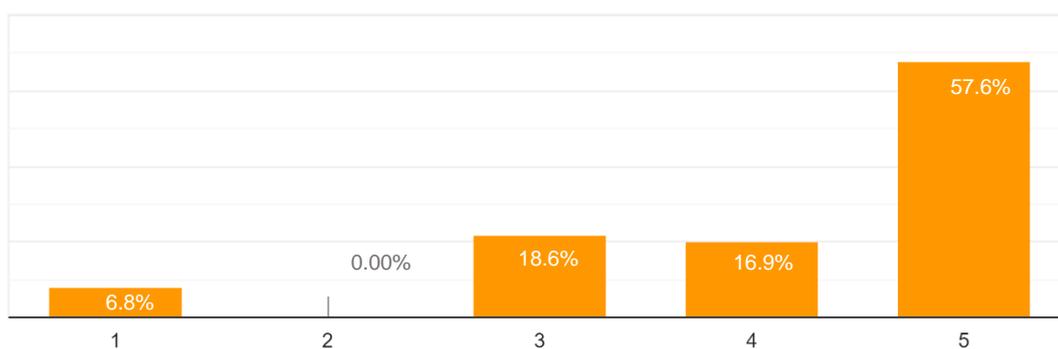
7. ¿Le interesaría que su hijo(a) asista a un gimnasio para niños como el propuesto?
Siendo 1 poco interesado y 5 muy interesado



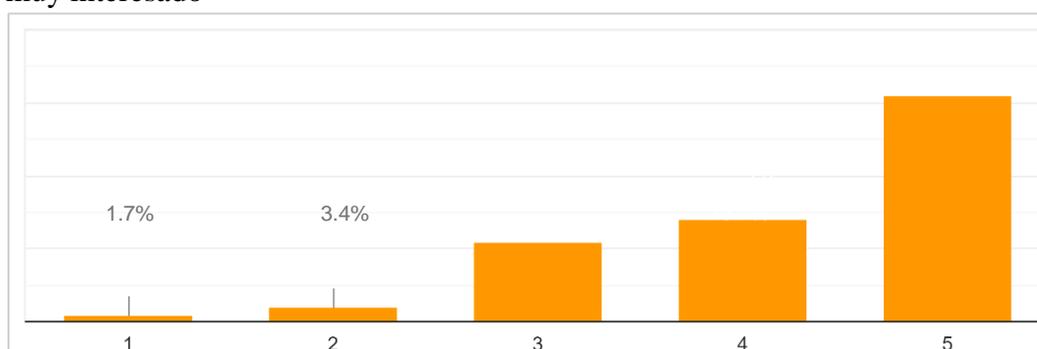
8. ¿Le interesaría que su hijo(a) practique Capoeira? Siendo 1 poco interesado y 5 muy interesado



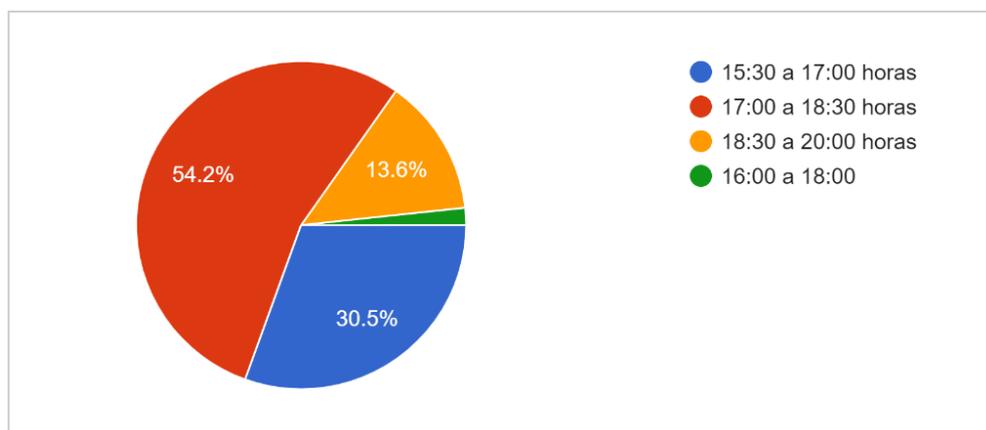
9. ¿Le interesaría que su hijo(a) practique Baile? Siendo 1 poco interesado y 5 muy interesado



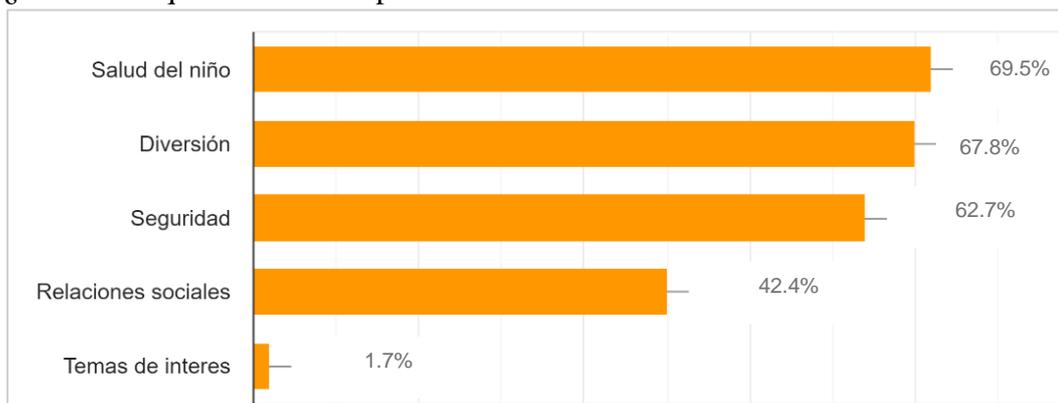
10. ¿Le interesaría que su hijo(a) practique Funcional Kids? Siendo 1 poco interesado y 5 muy interesado



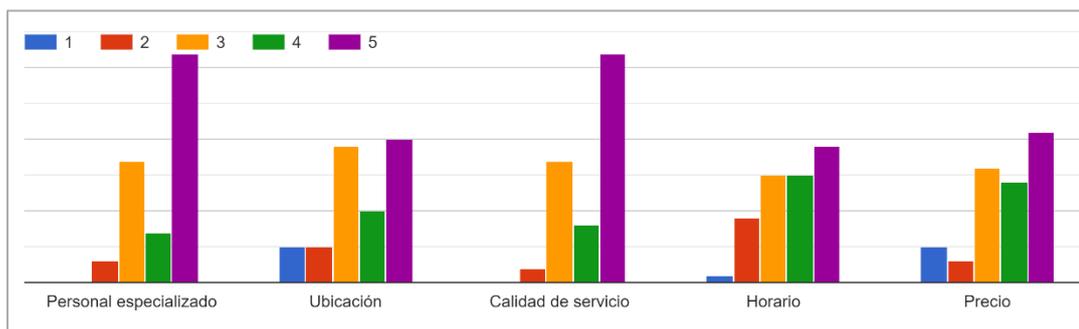
11. ¿Qué horario le parecería el más apropiado para la realización de talleres extracurriculares?



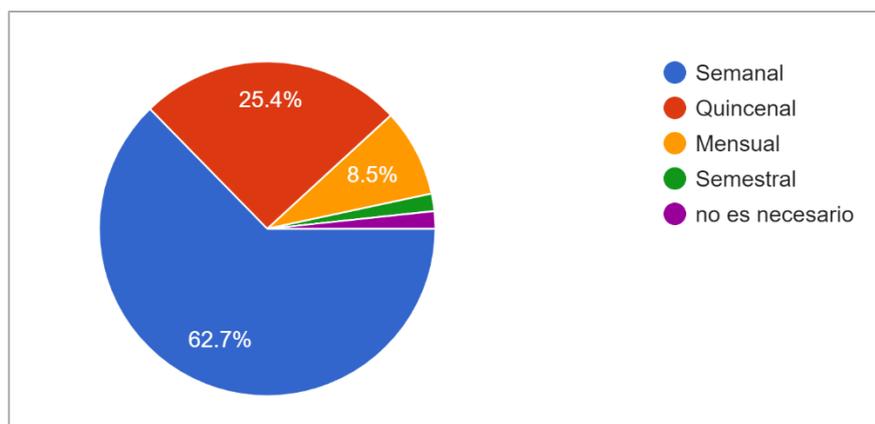
12. ¿Para usted qué es lo más importante en un taller?



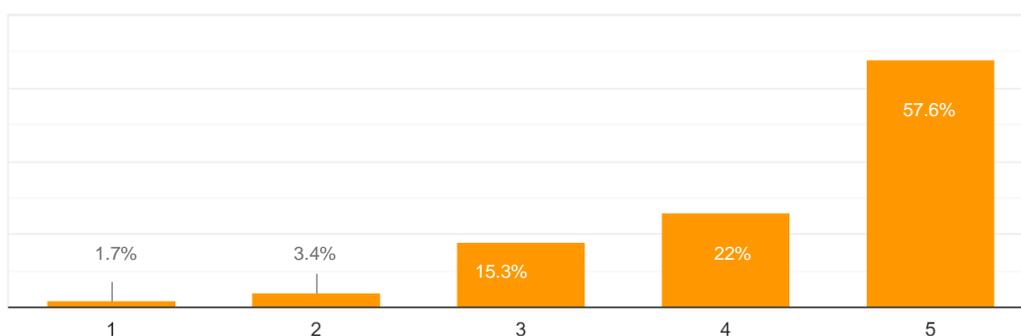
13. ¿Qué característica valora más en este tipo de servicio? Siendo 1 el menos valorado y 5 el más valorado



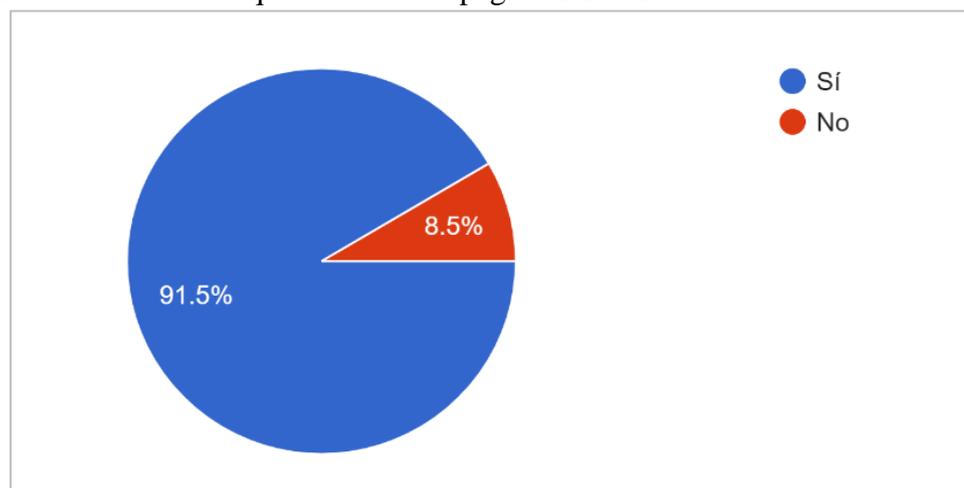
14. ¿Con qué frecuencia le gustaría recibir informes sobre el avance de su hijo(a)?



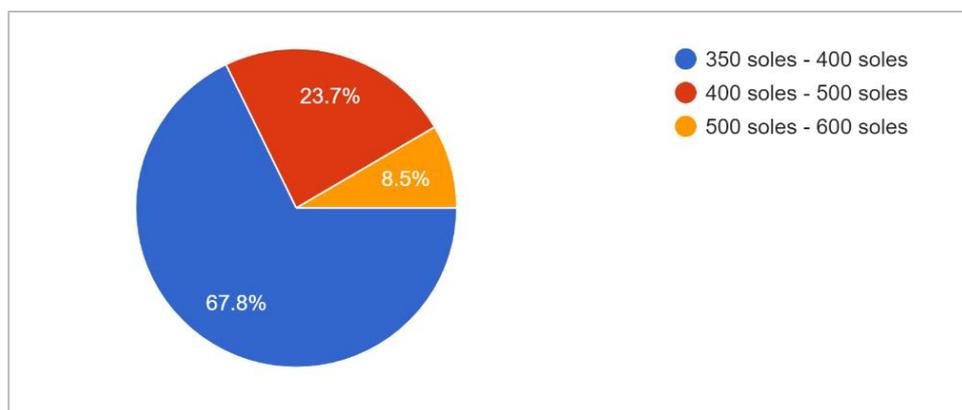
15. ¿Aumentaría su interés por el servicio si se cuentan con actividades de integración familiar? Siendo 1 poco interesado y 5 muy interesado



16. ¿Utilizaría el servicio de asesoría nutricional si se lo ofrecen en un gimnasio para niños? Considerando que no conlleva pago adicional

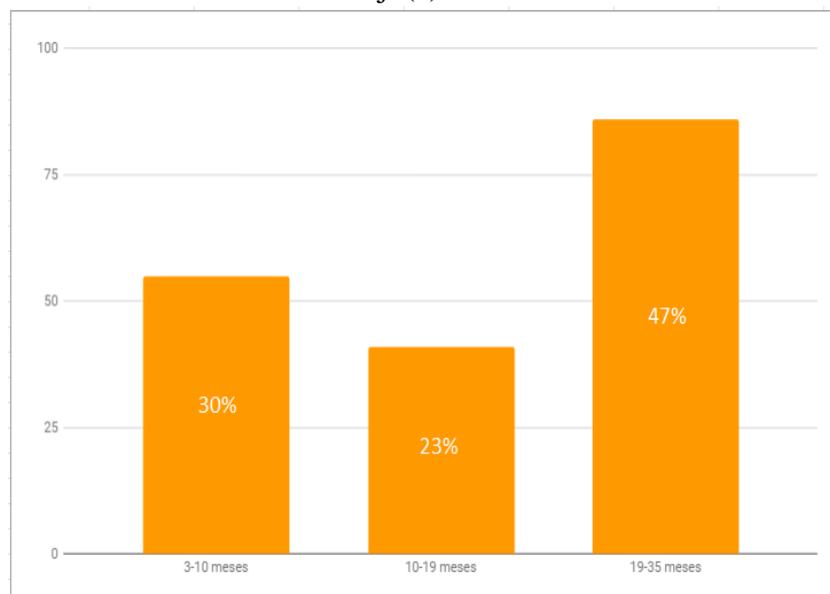


17. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un mes de gimnasio para niños? Considerando que son tres sesiones por semana, de una duración de 45 minutos. El taller es a elección: Baile, Capoeira o Funcional Kids.

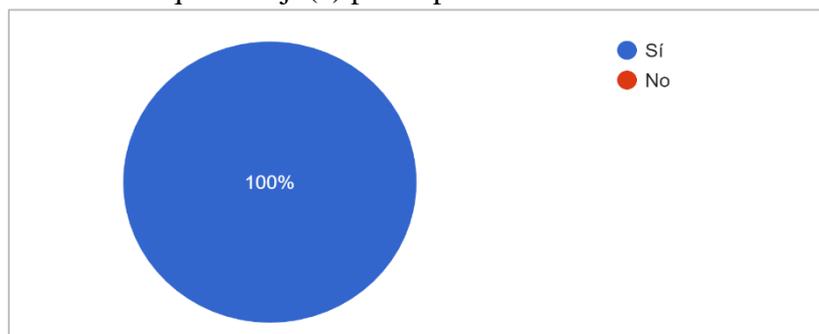


- **Estimulación temprana**

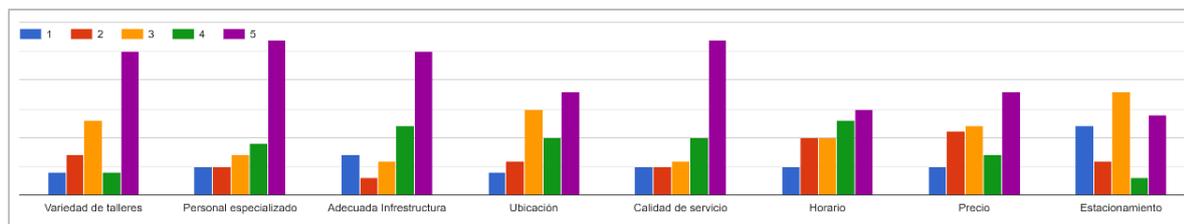
1. ¿Cuál es la edad exacta de su hijo(a)?



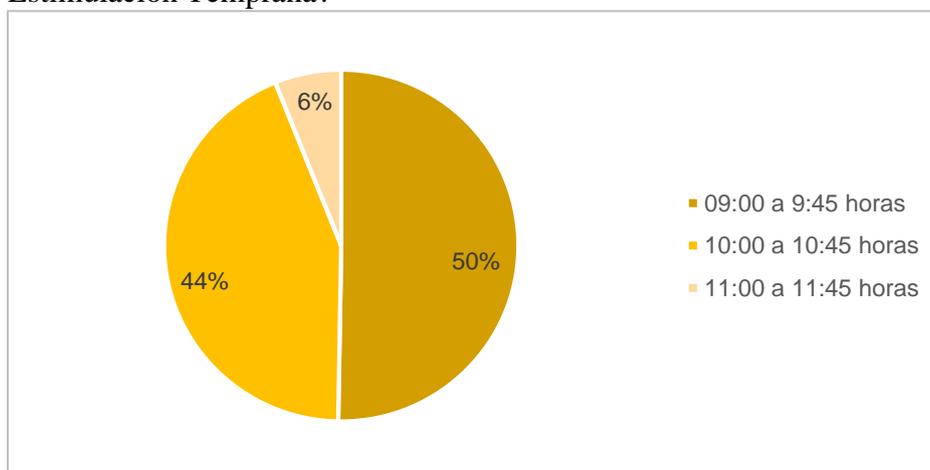
2. ¿Le interesaría que su hijo(a) participe del taller de Estimulación Temprana?



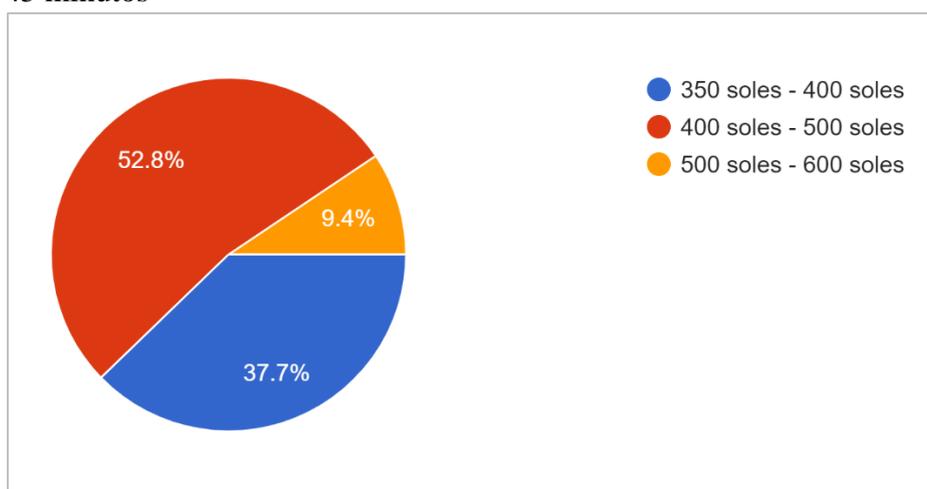
3. ¿Qué característica valora más en este tipo de servicio?



4. ¿Qué horario le parecería el más apropiado para la realización del taller de Estimulación Temprana?



5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un mes de servicio de Estimulación Temprana? Considerando que son tres sesiones por semana, con una duración de 45 minutos



Anexo 15 Capex

	CANTIDAD	CU	TOTAL
EQUIPO DE SONIDO	3	S/ 400.00	S/ 1,200.00
IMPLEMENTACIÓN	1	S/ 40,000.00	S/ 40,000.00
EQUIPO ADMINISTRATIVO TEC	1	S/ 10,000.00	S/ 10,000.00
EQUIPO ADMINISTRATIVO MUEBLE	1	S/ 10,000.00	S/ 10,000.00
EQUIPO DE SEGURIDAD	1	S/ 10,000.00	S/ 10,000.00
GARANTÍA ALQUILER	2	S/ 15,000.00	S/ 30,000.00
TRÁMITES	1	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00
ESTIMULACION TEMPRANA			
SET DE EQUILIBRIO HEXAGONAL 19 PIEZAS	1	S/ 2,000.00	S/ 2,000.00
SET DE EQUILIBRIO 5 PIEZAS	1	S/ 650.00	S/ 650.00
SET DE GATEO 14 PIEZAS	1	S/ 1,250.00	S/ 1,250.00
RODILLOS ESPUMA	6	S/ 50.00	S/ 300.00
PARACAIDAS 2 MTS	1	S/ 120.00	S/ 120.00
COLCHONETA ESPECIAL 24 CUBOS	1	S/ 750.00	S/ 750.00
COLCHONETAS	30	S/ 11.25	S/ 337.50
TÚNEL	2	S/ 150.00	S/ 300.00
PISCINA DE PELOTAS	1	S/ 500.00	S/ 500.00
PELOTAS X MILLAR	2	S/ 200.00	S/ 400.00
PELOTAS DE CAUCHO	15	S/ 20.00	S/ 300.00
TALLERES			
AROS DE AGILIDAD	3	S/ 40.00	S/ 120.00
SET DE OBSTÁCULOS (VALLAS)	3	S/ 40.00	S/ 120.00
CONOS	40	S/ 5.00	S/ 200.00
COLCHONETAS	15	S/ 45.00	S/ 675.00
BASTONES DE MADERA	10	S/ 12.00	S/ 120.00
BALÓN MEDICINAL	3	S/ 60.00	S/ 180.00
OTROS	1	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00
TOTAL GENERAL			S/ 115,522.50