



UNIVERSIDAD
CONTINENTAL

CONTI - EMPRENDE
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO CONTINENTAL



INSTITUTO
CONTINENTAL

CIRCUITO DE PIQUES

Integrantes:

- Aguirre Mamani Ángela Karely
- Gutiérrez Huaman Cesar
- Huayra Charapaqui Cesar
- Huamani Fernández Kevin
- Maldonado Alania Pablo
- Soto Chagua Magaly María



Idea de negocio

En Huancayo no existe un autódromo. Es por eso que nuestro plan de negocio “Circuito de Piques $\frac{1}{4}$ de milla” se proyecta como una compañía de servicios especializada en la implementación de un circuito para carrera de autos, se creara un ambiente moderno que cuente con servicios necesarios para la interacción de las personas practicantes de este deporte.



Visión y Misión

VISIÓN: Convertirnos en líderes en referencia de la ciudad de Huancayo y proveer nuestros servicios a las personas de todo el departamento de Junín.

MISIÓN: Proveer servicios de alta calidad y seguridad a las personas interesadas en comprar el servicio en la ciudad de Huancayo



Estimación del mercado

Segmentación del mercado

TIPOS DE SEGMENTACION	DESCRIPCION
DENSIDAD POBLACIONAL	JUNIN
AREA GEOGRAFICA	HUANCAYO, TAMBO Y CHILCA
EDAD	18 – 45 AÑOS
SEXO	MASCULINO
NIVEL SOCIO ECONOMICO	A – B



PLAN DE ACCION DE MARKETING ANUAL EN BS

PLAN DE ACCION DE MARKETING ANUAL EN BS

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
PUBLICIDAD													
VOLANTES													
Costo	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800
PASACALLES													
Costo	300	300			100	100	100			100	100	100	1200
RADIO													
Costo	700	700			700			700			700		3500
TOTAL COSTO	1150	1150	150	150	950	250	250	850	150	250	950	250	6500



Diseño del producto o servicio

Nuestro servicio está diseñado principalmente para realizar piques a altas velocidades de forma muy segura y confiable con vehículos motorizados, el servicio que vamos a brindar según las encuestas van a tener una alta demanda durante las tardes y noches, básicamente en las personas jóvenes.

3.2 Descripción del proceso/operaciones

Procesos a seguir para adquirir el negocio son:

- Registrarse debidamente.
- Cumplir con las normas de seguridad.
- Esperar su turno para poder competir.
- Localización y distribución física del negocio

Nuestra empresa va estar ubicada en CAJAS, la distribución es de forma directa, el cliente debe estar presente para adquirir el servicio del circuito de piques.



4.1 Inversión inicial

CASO 1: PARA DETERMINAR EVALUACION ECONOMICA (VANE Y TIRE)

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION : AÑO 0

Tipos de Fuentes	APORTE PROPIO	PERSTAMO	TOTAL	%
Inversiones				
Activos Fijos	1,046,575.00	0.00	1,046,575.00	45%
Intangibles	2,730.00	0.00	2,730.00	0%
Capital de Trabajo	1,274,896.30	0.00	1,274,896.30	55%
Peso	100%	0%	100%	100%
TOTAL INVERSION	2,324,201.30	0.00	2,324,201.30	

Nota: Se considera que el 100% de la Inversión inicial, lo asumirá el Inversionista.

CASO 2: PARA DETERMINAR EVALUACION FINANCIERA (VANF Y TIRF)

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION : AÑO 0

Tipos de Fuentes		Valor \$	Valor \$	Total Inversión \$/.
Tipos de Fuentes	APORTE PROPIO	PRESTAMO	TOTAL	% v
Inversiones				
Activos Fijos	0.00	1,046,575.00	1,046,575.00	45%
Intangibles	0.00	2,730.00	2,730.00	0%
Capital de Trabajo	1,274,896.30	0.00	1,274,896.30	55%
Peso	55%	45%	100%	100%
TOTAL INVERSION	1,274,896.30	1,049,305.00	2,324,201.30	



4.2 Cálculo de costos

Costos de producción unitario

Alquiler de circuitos de piques

Descripción	U.M.	Cantidad	Proveedor	Costo x UM	Sub Total
Combustible	GALONES	20	REPSOL	12.90	258.00
Llantas	UNIDAD	8	GOODYEAR	250.00	2,000.00
Parabrisas	UNIDAD	1	Reparaciones Osca	200.00	200.00
Tickets	UNIDAD	200	Imprenta Mario	0.10	20.00
Lubricantes	UNIDAD	10	Reparaciones Osca	30.00	300.00
extintores	UNIDAD	2	Beaver SAC	100.00	200.00
					0.00
Total					2,978.00
Valor Unitario					9.93
Lote de Producción		300			

Costo Unitario

Eventos

Descripción	U.M.	Cantidad	Proveedor	Costo x UM	Sub Total
Combustible	GALONES	20	REPSOL	12.90	258.00
Llantas	UNIDAD	8	GOODYEAR	200.00	1,600.00
Parabrisas	UNIDAD	1	Reparaciones Osca	200.00	200.00
Tickets	UNIDAD	200	Imprenta Mario	0.10	20.00
Lubricantes	UNIDAD	10	Reparaciones Osca	30.00	300.00
extintores	UNIDAD	2	Beaver SAC	100.00	200.00
Total					2,578.00
Valor Unitario					0.09
Lote de Producción		30,000			

4.6 Flujo de caja económico

FLUJO DE CAJA ECONOMICO DEL PROYECTO

(Expresado en Soles)

	PERIODO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	LIQUIDACION
A. BENEFICIOS							Valor de Rescate
INGRESOS POR VENTAS	-	1,126,935	1,239,628	1,363,591	1,499,950	1,649,945	
V.R. Activos Fijos		-	-	-	-	-	
V.R Capital de Trabajo		-	-	-	-	1,274,896	
TOTAL BENEFICIOS	-	1,126,935	1,239,628	1,363,591	1,499,950	2,924,842	
B. COSTOS							
Costos Fijos		75,960	117,944	164,127	214,928	270,810	
Costos Variables		65,618	72,180	79,398	87,337	96,071	-
Impuesto a la Renta (18%) *		13,298	14,628	16,090	17,699	19,469	
Inversiones	-						15,743
Activos Fijos	1,046,575						
Intangibles	2,730						
Capital de Trabajo	1,274,896						
TOTAL COSTOS	2,324,201	154,876	204,752	259,615	319,965	386,350	
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-2,324,201	972,059	1,034,877	1,103,976	1,179,985	2,554,234	



4.7 Análisis financiero

COK ANUAL (%)	28.125%	BENEFICIO	3,533,960.76
COK MENSUAL (%)	2.1%	COSTO	2898743.4
VANE	639,457	PR	2,963,659
TIRE	41.81%	B/C	1.22

WACC ANUAL (%)	26.6%
WACC MENSUAL (%)	2.0%
VANF	994,723
TIRF	57.48%

VANE: Para que el proyecto sea aceptable su resultado del VANE debe ser mayor a cero

TIR: Es la tasa de descuento que hace que el VPN sea igual a cero. Debe ser mayor que el COK.



UNIVERSIDAD
CONTINENTAL

CONTI - EMPRENDE
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO CONTINENTAL



INSTITUTO
CONTINENTAL



INFORMES:

Conti-emprende@continental.edu.pe