

# VIDEOS

Servicio: Exhibición de un video para 15 personas

Concepto	Unidad	Precio S/.	Cantidad utilizada	Costo total S/.
<b>Costo de fabric.</b>				
Alquiler de video	Unidad	3.50	1	0.50
Personal	Día	15.00	2 hrs.	5.00
Equipos	Día	2.45	2 hrs.	0.50
Otros gastos				1.00
<b>Costo Total</b>				<b>7.00</b>

Precios referenciales. Zona: Lima Fecha: Febrero 2003

## ¿CUÁNTO SE COBRA POR EL SERVICIO?

Conociendo los costos de producción, se pueden fijar los precios de venta del servicio, considerando además los precios de la competencia y la capacidad de pago del cliente.

El precio promedio por ver una película en los cines ubicados en los barrios de Lima es de S/. 5.00; si el costo de ofrecer éste servicio en el local del negocio es de S/.0.50 por persona (en el ejemplo: S/. 7.00 entre 15 personas asistentes = S/. 0.50) para fijar el precio de venta podríamos optar por ofrecer el servicio a S/.1.00 por persona.

## ¿CUÁL ES LA UTILIDAD EN ESTE NEGOCIO?

La utilidad es la ganancia que nos queda después de cubrir todos los costos. En el ejemplo presentado, el costo del servicio de exhibición de un video es de S/. 0.50 por persona. Si fijamos el precio de cada entrada en S/. 1.00; entonces nuestra utilidad por cada entrada sería de S/. 0.50. Si se logra la asistencia de 15 personas nuestra utilidad total sería de S/. 8.00 por la exhibición de cada video.

## OTROS ASPECTOS A TOMAR EN CUENTA PARA ABRIR UN NEGOCIO DE VIDEOS

Requisitos mínimos para su funcionamiento:

- RUC obtenido de la SUNAT.
- Licencia de funcionamiento, otorgada por la Municipalidad.
- Extintores.

## RECOMENDACIONES

- El negocio debe estar ubicado, preferentemente, en lugares donde transita mucha gente, como calles principales, plazas, cerca del mercado.
- La persona que esté a cargo del negocio debe estar pendiente y actualizado con las últimas películas que salen al mercado y las que más gustan.
- Relacionarse con propietarios de negocios que venden, reproducen y dan mantenimiento de videos, para conseguir buenos precios, novedades, asegurar el stock de alquiler y posibilitar el buen servicio a los clientes.
- Ofrecer buena atención al cliente. Brindarle un buen trato, mostrándole los catálogos de videos y orientándolo para la elección del video a alquilar. Si fuera posible recomendar los mejores videos de acuerdo al interés del cliente.

Proyecto "Fondo de Promoción de Microcentrales - 2da Fase". Convenio de Financiamiento y Cooperación Técnica Nos. SP/EM-00-03 y ATN/EM-6922 - PE. Proyecto de Crédito y Cooperación Técnica.

**Mayores informes:**  
LIMA: Av. Jorge Chávez 275 - Miraflores  
Teléfonos: (01) 447-5127 / 446-7324  
Email: energia@itdg.org.pe

CAJAMARCA: Las Casuarinas 738, Urb. El Ingenio  
Teléfonos: (076) 824024 / 828861

JAEN: Diego Palomino 1607  
Teléfono: (076) 733085

## IDEAS DE NEGOCIO PRÁCTICO

Usando la electricidad para generar desarrollo

# VIDEOS

**ITDG**  
SOLUCIONES PRÁCTICAS  
PARA LA POBREZA

## ¿A QUÉ SE DEDICA UN NEGOCIO DE VIDEOS?

Es un pequeño negocio de entretenimiento que ofrece el servicio de exhibición de películas, mediante un televisor grande y una videograbadora. También comprende la venta o alquiler de videos.



## ¿QUÉ SERVICIOS BRINDA UN NEGOCIO DE VIDEOS?

Los negocios de videos generalmente cumplen la función de un cine pequeño: exhiben películas para grupos pequeños mediante el pago de una entrada. También se ofrece la venta o alquiler de cintas de video de diversos tipos.

Para la exhibición de películas, se programa con anticipación los días y horarios de exhibición y se eligen las películas que más gustan a los clientes.

## ¿QUIÉNES SON LOS CLIENTES?

Los principales clientes de los negocios de videos son los niños y jóvenes. También las personas adultas con afición por las películas. Los días que más se ven o alquilan los videos son los viernes, sábados y domingos.

Las películas más solicitadas por los clientes son: acción, ciencia ficción, suspenso, comedia, dibujos animados, terror y drama.

## ¿CON QUIÉN SE COMPITE EN ESTE NEGOCIO?

Los competidores son los otros negocios dedicados al alquiler de videos ubicados dentro del ámbito geográfico del negocio y los establecimientos que venden videos.



## ¿CUÁNTO SE COBRA POR EL SERVICIO DE VIDEOS?

Por el servicio de exhibición se cobra aproximadamente uno o dos soles por persona, dependiendo del tipo de película.

En cuanto al alquiler, como referencia podemos indicar los precios promedio de alquiler y venta de videos en la ciudad de Lima. Para determinar los precios en otros lugares se deberá tomar en cuenta los precios de la competencia y la capacidad de pago de los usuarios.

- Alquiler de una cinta de video de 2 horas de duración: S/.3.00.
- Alquiler de video de 4 horas de duración (dos cintas): S/.6.00.
- Venta de un video de 2 horas de duración: originales US \$10.00 y copias S/. 8.00.

\* Precios referenciales. Zona: Lima Fecha: Febrero 2003

# VIDEOS

## ¿CÓMO SE VENDE EL SERVICIO DE VIDEOS?

El servicio de exhibición se ofrece en el local donde se tiene instalado el negocio y los equipos. Es necesario poner un letrero que lo identifique y de preferencia debe estar ubicado cerca a la plaza principal.

El alquiler y venta de los videos se realiza también en el propio establecimiento. Como garantía de la devolución, los clientes entregan su documento de identidad u otro documento. El alquiler del video en promedio es por un día.

## ¿QUÉ TAMAÑO DE LOCAL REQUIERE ESTE NEGOCIO?

Este tipo de negocio requiere un local adecuado, que tenga el espacio suficiente para implementar dos ambientes: uno para el alquiler de videos, donde se pueda instalar un televisor con VHS, y donde puedan estar entre 10 y 20 personas cómodamente sentadas. Este ambiente debe tener buena ventilación y las ventanas deben contar con cortinas que impiden el paso de la luz. El otro ambiente debe ser adecuado para la venta y alquiler de videos y contar con un espacio para la vitrina de exhibición, mesa y sillas; además de tener buena iluminación. El local debe contar con servicios de electricidad y agua.

El negocio debe estar ubicado en lugares donde transita mucha gente, de preferencia en la plaza principal o junto al mercado.

## ¿CÓMO FUNCIONA UN NEGOCIO DE VIDEOS?

Para el servicio de exhibición de videos, se tendrá que realizar lo siguiente:

1. Averiguar las preferencias de películas de los posibles clientes.
2. Programar los días y horas en que se exhibirán los videos.
3. Difundir el programa.
4. Exhibir el video.

Para el servicio de alquiler de videos, generalmente se realizan las siguientes actividades:

1. Mostrar el catálogo de videos.
2. Buscar el video elegido.
3. Probar el video en el VHS.
4. Registrar el material a entregar.
5. Cobrar y entregar el material.
6. Recepcionar el material devuelto.

### MATERIA PRIMA E INSUMOS

El material que se requiere en este negocio está constituido básicamente por los videos de diferentes clases de películas. Para la adquisición del material es importante tomar en cuenta la preferencia de videos que tienen los clientes y el listado de las películas que más gustan.

El precio de venta promedio de cada video en el mercado de Lima es el siguiente:

- Original: US\$ 10.00 (películas en general) y US\$ 20.00 (películas de estreno).
- Copias: de S/. 7.00 a S/. 15.00, dependiendo de la calidad de grabación y cinta.

Precios referenciales. Zona: Lima Fecha: Febrero 2003



# VIDEOS

## EQUIPOS Y ACCESORIOS

El equipamiento básico que se necesita para un negocio de video, es el siguiente:

EQUIPOS Y ACCESORIOS	COSTO APROX. (S/.)
Televisor de 14" para prueba de los videos	525.00
VHS	455.00
Televisor de 25" para la exhibición de videos	1,750.00
Mesa para TV de 25"	70.00
Estantes	175.00
Sillas (15 sillas)	525.00
<b>Total</b>	<b>3,500.00</b>

Precios referenciales. Zona: Lima Fecha: Febrero 2003

## PERSONAL

El negocio de videos puede iniciarse con una sola persona, que generalmente es el dueño. Si fuera necesario contratar otra persona, preferentemente debe tener experiencia en esta actividad.

## ¿DÓNDE SE PUEDEN COMPRAR LOS EQUIPOS, HERRAMIENTAS E INSUMOS PARA EL NEGOCIO?

Las referencias corresponden a empresas ubicadas en la ciudad de Lima.

### EQUIPOS Y ACCESORIOS

PROVEEDOR	EQUIPO	DIRECCIÓN
Importaciones Hiraoka	Artefactos para el hogar. TV, VHS, equipos de sonido, etc.	Av. Abancay 594 Lima Telf.: 428-8185 Fax: 426-8433
Arcasa	Artefactos para el hogar. TV, VHS, equipos de sonido, etc.	Av. Alfonso Ugarte 1220-1226 Breña Telf.: 424-6347 Fax: 431-5359
Comercial Santa Luisa S.A.C.	Electrodomésticos en general. TV, VHS, etc.	Av. Emancipación 764 - 768 Lima Telf.: 424-5811 Fax: 425-0701
Carsa	Electrodomésticos en general. TV, VHS, etc.	Av. Alfonso Ugarte 1220-1226 Breña Telf.: 424-6347 Fax: 431-5359
Comodoy	Muebles para el hogar: mesas, módulos para TV, VHS.	Av. México 953 La Victoria Telf.: 473-2271/323-4342

### CINTAS DE VIDEO

Entre los principales proveedores de videos en la ciudad de Lima podemos indicar los siguientes:

PROVEEDOR	EQUIPO	DIRECCIÓN
Blockbuster	Venta y alquiler de videos originales.	Av. Caminos del Inca Esquina c/ Pque. Pejerrey s/n Surco Telf.: 271-7513
West Coast Video	Venta y alquiler de videos originales.	Av. Javier Prado Oeste 994 Magdalena Telf.: 461-8695
Video Systems	Venta y alquiler de videos originales, copiado, conversiones.	Av. Arenales 1881 "A" Lince Telf.: 471-1304 9970-6693

También pueden comprarse cintas en galerías y centros comerciales como Polvos Azules, Polvos Rosados y otros existentes en cada ciudad.

## ¿CUÁNTO SE DEBE INVERTIR EN ESTE NEGOCIO?

Implementar un negocio de videos con el servicio de exhibición incluido y con el equipamiento básico, requiere una inversión aproximada de S/. 5,075.

### COSTOS

Los costos son los valores de los recursos utilizados para fabricar un producto o dar un servicio. Los costos de producción pueden ser calculados para cada servicio (costo unitario) o para un tiempo determinado (semanal, mensual etc.).

RUBRO	COSTO REFERENCIAL (S/.)
Equipos y accesorios	3,500.00
Videos	1,050.00
Constitución de la empresa	350.00
Otros gastos	175.00
<b>Inversión Total</b>	<b>5,075.00</b>

Precios referenciales. Zona: Lima Fecha: Febrero 2003

### Costo Unitario

En el siguiente cuadro, se indican los costos para dar el servicio de exhibición de un video determinado, con la asistencia de 15 personas.