



FULL BODY NATURAL
TRABAJO DE GRADO
CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:
Andrea Julieth Ávila Carrillo
Juan David Córdoba Tuta

Director:
Juan Carlos Corredor

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación
Bogotá D.C.
2017

Tabla de contenido

Introducción	3
Idea de Negocio	6
Logo.....	6
Slogan	6
Misión	7
Visión	7
Fundamentación humanista	7
Valores corporativos	8
Marco legal	9
Capítulo I. Segmentación del mercado.....	12
Capítulo II. Propuesta de valor	13
Características de la propuesta de valor	14
Paquetes ofertados	15
Capítulo III. Canales.....	16
Capítulo IV. Relaciones con clientes	19
Capítulo V. Recursos clave	20
Físicos.....	20
Intelectuales	20
Humanos.....	20
Financieros.....	21
Capítulo VI. Actividades clave.....	21
Capítulo VII. Asociaciones clave.....	22
Capítulo VII. Ingresos	22
Capitulo IX. Estructura de costos	26
Evaluación de impacto	29
Lienzo.....	30
Bibliografía.....	31

Introducción

La microempresa Full Body Natural nace con el fin de promover la actividad física según la OMS (2013), teniendo en cuenta que esta la define como “cualquier movimiento corporal producido por los músculos esqueléticos que impliquen gasto de energía”, se llevara a cabo en el medio exterior enfocado en que para realizar cualquier ejercicio no es necesario ir a un gimnasio, solo contar con recursividad, imaginación y aprovechamiento del medio natural sin generar un impacto negativo en el mismo, por lo tanto se recomienda hacer ejercicio todos los días mínimo 30 minutos diarios genera beneficios para el cuerpo en cuanto: aumento de vitalidad para hacer sus actividades diarias, aumento de autoestima, disminuye factores de riesgo frente a enfermedades crónicas no transmisibles que son las más comunes hoy en día en la sociedad por la falta de conciencia frente a su cuerpo y los hábitos de vida poco saludables, una inadecuada alimentación aumentando el riesgo de padecer algunas de estas enfermedades (obesidad, diabetes, sobrepeso, dislipidemia) y posiblemente síndrome metabólico.

Estas enfermedades son las principales causas de muerte y discapacidad en el mundo, en donde el 60% responsables de las muertes anuales y el 46% de la morbilidad global (Roman,2012); estas generan un desequilibrio fisiológico que impide el funcionamiento regular de todo el cuerpo , también está comprobado que un cuerpo sano lleva a una mente sana es decir que habrá un equilibrio emocional, disminuye el estrés, el mejoramiento de la complejión físico esquelética, capacidades aeróbicas y anaeróbicas, fortalecimiento muscular. teniendo como base los conocimientos adquiridos en la academia las asignaturas que han sido parte fundamental del proyecto son Prescripción del ejercicio que de acuerdo con el concepto del ACSM (American College of Sports Medicine) se trata de la

“interacción exitosa entre las ciencias del ejercicio y las técnicas comportamentales que resultan en la adherencia a largo plazo y el logro de las metas individuales”. El profesional adquiere en el tiempo la experiencia para perfeccionar sus prácticas y hacer del deporte un arte completamente (Serrato, M.2017).

Aunque las prescripciones son respaldadas por la ciencia, el logro real está relacionado con los cambios en el comportamiento para que una persona incorpore el deporte en su cotidianidad, construyendo y alcanzando sus propias metas (Serrato,M.2017). Del mismo modo las materias de patokinesis enfermedades crónicas no transmisibles, Fitness y acondicionamiento físico hace referencia a el estado de bienestar y salud física, por medio del acondicionamiento físico el cual se define como una actividad donde se realizan ejercicios de tipo localizado o global, utilizando resistencias externas y la autocarga con el objetivo de perfeccionar la función muscular, entrenando capacidades como fuerza, resistencia, flexibilidad, velocidad y movilidad articular.(Diéguez, 2006), ahora bien hablando de la materia de ecoturismo podemos decir que es utilizado como medio para sensibilizar, educar ambiental y culturalmente a las personas tanto anfitrionas como visitantes, también se puede decir que es un incentivo para el desarrollo humano sostenible dentro del respeto por la conservación y protección de los recursos naturales (Jimenez, L., 2013).

De lo anterior y entrando un poco más en lo que es el MovNat empezaremos hablando del señor Erwan Le Corre, creador de MovNat, donde el sistema de ejercicio físico de este hombre está basado en su propia experiencia y en el método de educación física llamado “Méthode Naturelle” que fue creado en 1902 por Georges Hébert, oficial de la armada francesa.

Por lo tanto, basándonos en la nueva tendencia de entrenamiento MovNat es necesario saber que “es un método de acondicionamiento y un sistema de educación física basado íntegramente en el uso de todas las capacidades naturales del movimiento humano, como caminar, correr, mantener equilibrio, saltar, gatear, trepar, nadar, levantar, cargar, lanzar, atrapar, y la auto defensa” (MovNat Natural Movement Fitness, 2019). El MovNat promueve el desarrollo de aptitudes físicas usando como medio de los ejercicios “reales”, es decir, para los que el cuerpo fue diseñado y realiza con mayor eficiencia.

En cuanto a su filosofía, podemos decir que se fundamenta en mayor medida en concientizarse de la situación a la que se enfrenta el cuerpo (involución) ante la ausencia de la actividad física; por eso esta filosofía promueve un regreso al uso funcional y activo del cuerpo en si mismo, aprovechando las capacidades que poseemos para disfrutar del entorno y mejorar la salud mental.

Por esta razón la microempresa tiene como fin empezar a funcionar en el municipio de Chía, Cundinamarca y siendo los primeros en innovar con esta modalidad de entrenamiento a nivel nacional ya que en Colombia aún no se encuentra un servicio de entrenamiento como el que se plantea y por lo cual se tiene una gran ventaja en cuanto a ser los pioneros en incursionar en este tipo de entrenamiento en el país buscando llegar a todas las personas desde los niños hasta los adultos lo cual nos permite generar un acercamiento con la población y así implementar la cultura física y lo importante que es para la salud compartiendo y haciendo parte del medio natural.

Retomando lo anterior y ahora haciendo énfasis en el lugar origen de la microempresa Full Body Natural donde empezará a funcionar que es en el municipio

de Chía, Cundinamarca, que está situado al norte de la ciudad de Bogotá a unos 20 minutos aproximadamente, en donde hay dos buenos sectores naturales para la práctica del MovNat que son el cerro de la Valvanera al occidente del municipio y la montaña del oso al oriente del mismo; es un buen sector ya que cuenta aún con libre espacio natural y está lejos de la contaminación de la ciudad.

Idea de Negocio

Logo



Figura 1. Logo de la empresa Full Body Natural. Fuente: Elaboración propia.

El logo está inspirado en el ambiente natural de allí sus colores verdes y aguamarina, la silueta representa a la persona sorteando un obstáculo que representa el sedentarismo y la monotonía del diario vivir, tratando de alcanzar su libertad por medio de sus habilidades y capacidades físicas y mentales

Slogan

A continuación, se muestra el slogan de la empresa Full Body Natural, cuyo contenido hace explícito los servicios prestados por la misma y la intención de promover la naturalidad.

“VIVE Y ENTRENA NATURALMENTE”

Misión

Full Body Natural es una empresa que brinda entrenamiento personalizado en un ambiente natural por medio de movimientos naturales que le permitirá al usuario estar preparado para sus actividades de su diario vivir (MovNat), guiado por profesionales de Cultura Física, deporte y recreación con el fin de cumplir los objetivos de la población de Chía.

Visión

En el 2019 ser la mejor empresa de entrenamiento y acondicionamiento físico con la tendencia MovNat en el mercado, y así promover hábitos de vida saludable y salud física en el municipio de Chía para reducir índices de sedentarismo, donde nuestros servicios van dirigido a toda la población y así tener acceso al programa. Los entrenadores encargados se capacitaran constantemente para ofrecer el mejor servicio en la industria del Fitness.

Fundamentación humanista

Nuestro fundamento humanista está basado en Santo Tomás de Aquino en donde hacemos énfasis en la ética, para ayudar a la población adoptando hábitos saludables, con profesionales íntegros y comprometidos en su formación académica según el pensamiento del Aquinate: “La ética se centra en los bienes que permitan al hombre alcanzar su bien último o Dios. En su teoría de las virtudes, el Aquinate sigue a *Aristóteles*, *añadiendo algunos elementos de su perspectiva cristiana*. Las virtudes son los hábitos gracias a los cuales el alma puede realizar bien cada uno de los fines a los que tiende. Puesto que en el alma encontramos distintas partes, habrá también distintos tipos de virtudes: las intelectuales o perfecciones del intelecto (arte, prudencia, inteligencia, ciencia y sabiduría), y las morales o

perfecciones de las facultades apetitivas (la justicia de la voluntad, y la fortaleza y templanza, del apetito inferior, irascible y concupiscible)” y también se hace referencia a el compromiso que tenemos al cambiar el entorno de las personas facilitando su calidad de vida logrando así un cambio no solo a nivel personal sí no en la sociedad pensando en un bien común es decir “la doctrina política de Sto. Tomás es una síntesis de la *política aristotélica y de sus creencias cristianas*. El hombre tiene un fin sobrenatural, pero debe conseguirlo mediante su actividad y su vida en el Estado, aunque de forma completa, sólo lo alcanza en la otra vida. El Estado es una institución natural fundamentada en la naturaleza del hombre. El hombre es un ser político que vive en comunidad lo cual exige un gobierno que mire por el bien común. Tanto la sociedad como el gobierno, por ser connaturales al hombre, tienen en último término justificada su existencia en Dios, creador de la naturaleza humana. Como el fin sobrenatural del hombre consiste en conseguir la beatitud eterna, que es competencia de la Iglesia, el Estado, aun siendo autónomo, queda supeditado indirectamente a aquella. Así, el Estado debe guiar y legislar para que los ciudadanos vivan virtuosamente y alcancen el fin que les es propio: la salvación eterna. Las leyes (mandatos que descansan en la razón y según los cuales algo es inducido a obrar), deben, pues, orientarse hacia la consecución del bien común.”, para las personas que están limitadas por enfermedades comunes hoy en día.

Valores corporativos

Respeto.

Es el valor que debe haber entre el usuario y el entrenador ya que se les ofrece un servicio de completa transparencia, donde se acepta la parte integral de la persona, sus habilidades, su progreso y lo más importante su respectivo

reconocimiento cuando haya alcanzado su objetivo, y siga teniendo hábitos saludables.

Compromiso.

Es un valor que identifica a toda la empresa ya que al estar plenamente comprometidos con el proyecto, objetivos, entrenamiento se cumplen metas planteadas por cada uno de los profesionales integrantes de la empresa , porque lo esencial es brindarle al usuario un estado de bienestar, con personas altamente capacitadas para cumplir un objetivo.

Disciplina.

Es un valor que tiene que ver con la constancia y perseverancia, donde se pretende mantener el orden dentro de la empresa, entrenamientos y el cumplimiento de las tareas de cada uno de los integrantes de Full Body Natural, permitiendo así trabajo en equipo que nos conducirá hacia el resultado que queremos llegar con cada uno de los usuarios.

Marco legal

La microempresa que se pretende llevar a cabo, ofrece ejercicio físico para personas aparentemente sanas y con alguna patología crónica no transmisible. En la actualidad no se encuentran empresas ni lugares enfocados en este tipo de entrenamiento y tampoco a este tipo de población en Chía ni en el país; por esta razón se debe proceder a la creación de la empresa de acuerdo con la legislación vigente que respalde su funcionamiento y la regule.

En primera instancia, se cita la Ley 181 de 1995, la cual en su artículo No 3, establece como objetivo que se debe “Fomentar la creación de espacios que faciliten la actividad física, el deporte y la recreación como hábito de salud y mejoramiento de la

calidad de vida y el bienestar social, especialmente en los sectores sociales más necesitados' (Ley 181, 1995).

Posteriormente, la misma Ley en su artículo No 81, dicta el fomento de la actividad física, el deporte en general, la recreación y la educación física, creando el Sistema Nacional del Deporte. Más específicamente, el artículo en cuestión menciona que los gimnasios, así como los entes comerciales especializados en las actividades deportivas y la educación física deben ser regulados y supervisados por las instituciones gubernamentales, de acuerdo con la reglamentación en pro de velar por la prestación de servicios óptimos y seguros para los ciudadanos (Ley 181, 1995).

Ahora, la Constitución Política de Colombia, en su capítulo 3 denominado "*De los derechos colectivos y del ambiente*", se refiere a la regulación y el control de calidad de los bienes y servicios ofertados a la comunidad. Del mismo modo, se refiere a la obligación en que se incurre de suministrar información de manera públicamente sobre su actividad comercial. Se responsabiliza a los mismos entes comerciales sobre las afectaciones en la salud y la seguridad de los consumidores (Constitución política colombiana, 1991, pp. 81-82).

Del mismo modo, en su capítulo 2 referente al deporte y la recreación, la Constitución Política de Colombia expone que "El ejercicio del deporte, sus manifestaciones recreativas, competitivas y autóctonas tienen como función la formación integral de las personas, preservar y desarrollar una mejor salud en el ser humano" (*Constitución política colombiana, 1991, pp. 53-54*).

Además, resalta que el deporte y la recreación son derechos que forman parte de los procesos educativos y por tal, se reconoce como un

gasto de carácter público. El Estado esta en el deber de fomentar actividades de carácter deportivo, recreativo y de aprovechamiento del tiempo libre, al mismo tiempo que actúa como ente de inspección, vigilancia y control para las organizaciones cuya actividad este relacionada con estas áreas (Constitución política colombiana, 1991, pp. 53-54).

. La empresa en su calidad de establecimiento comercial, debe acogerse a lo expuesto en la Ley 232 de 1995, por medio de la cual se dictan normas para el funcionamiento de los mismos. A continuación, se muestran los artículos más importantes para la creación de empresas:

- Artículo 1.

“Ninguna autoridad podrá exigir licencia o permiso de funcionamiento para la apertura de los establecimientos comerciales definidos en el artículo 515 del Código de Comercio, o para continuar su actividad si ya la estuvieren ejerciendo” (Ley 232, 1995).

- Artículo 2.

Este artículo establece que los establecimientos deben cumplir con todos los requisitos relacionados con el uso del suelo, el ruido, el horario de atención, la ubicación y los documentos legales ante las autoridades competentes. Además, debe cumplir con los requerimientos y las restricciones sanitarias consideradas por la Ley 93 de 1979, entre otras. Por otra parte, debe pagar derechos de autor en caso de usar piezas musicales en su establecimiento y debe tener matricula mercantil vigente (Ley 232, 1995).

- Artículo 3.

Expone que la policía nacional puede verificar estrictamente el cumplimiento de los requisitos mencionados en el artículo 2 (Ley 232, 1995).

- Artículo 4.

Este artículo, señala que la autoridad territorial puede actuar de acuerdo con el Código Contencioso Administrativo para imponer multas, suspender las actividades

comerciales u ordenar el cierre definitivo del establecimiento comercial de no cumplirse con los requisitos expuestos anteriormente (Ley 232, 1995).

La Ley 729 de 2001 soporta la creación de “los centros de acondicionamiento y preparación física en Colombia”. Estos se consideran como establecimientos que prestan servicios médicos entorno a “de protección, prevención, recuperación, rehabilitación, control, y demás actividades relacionadas con las condiciones físicas, corporales y de salud de todo ser humano, a través de la recreación, el deporte, la terapia y otros servicios” siempre con la autorización de las instituciones reguladoras y siempre que se cuente con la capacitación requerida (Ley 729, 2001).

Sobre estos establecimientos, se requiere la supervisión de los entes gubernamentales regionales, que cuenten con las instalaciones requeridas para el desarrollo apropiado de sus actividades para un óptimo funcionamiento y se obliga al mismo a velar por la calidad de los servicios prestados teniendo en consideración la integridad de los consumidores. Ante cualquier incumplimiento, los entes encargados podrán imponer sanciones bajo la legislación nacional (Ley 729, 2001).

La Ley 729, brinda la oportunidad de celebrar convenios y contratos de los establecimientos de este tipo con “hospitales, EPS, IPS, ARS y entes territoriales”. Les otorga la posibilidad de ejercer representación nacional y participar activamente en temáticas relacionadas con la salud y el deporte (Ley 729, 2001).

Capítulo I. Segmentación del mercado

En primera medida la microempresa Full Body Natural dará solución a una problemática principal que es el sedentarismo tanto en niños, jóvenes y adultos, trayendo consigo enfermedades crónicas no transmisibles ya sea por falta de tiempo o porque no hay una empresa que brinde una alternativa diferente a las actividades ya conocidas dentro del mercado y el sector; por este motivo nuestra población a

intervenir será desde niños hasta adultos donde manejaremos un mercado segmentado y dando mayor énfasis en los jóvenes ya que es en donde más se evidencia la problemática del sedentarismo y un mayor margen de personas con enfermedades crónicas no transmisibles, esta población se encuentra en una etapa de su vida donde quieren compartir con sus amigos, están en la decisión de qué hacer con su vida(parte profesional, personal y familiar), con expectativas muy altas al comenzar un nuevo ciclo en su vida, con actitud positiva para cualquier reto que la vida los enfrenta en pocas palabras terminando de forjar su carácter y personalidad. En cuanto a la parte conductual implica descontrol en situaciones de dispersión, mantenerse activo por medio de actividades que los saquen de la rutina, cambiar hábitos que no sirven para seguir con la meta planteada en pocas palabras soñar y convertir eso en realidad para cambiar un entorno social; por tal motivo la microempresa Full Body Natural incursiona en esta población situada en el municipio de Chía y donde se cuenta con una amplia zona natural para su práctica y entrenamiento personal ofrecida a nuestras 3 poblaciones a intervenir.

Capítulo II. Propuesta de valor

La microempresa Full Body Natural da solución al sedentarismo y toda enfermedad crónica no transmisible que desencadene de ello, también dando intervención y tratamiento a quienes con anterioridad lo padecen por algún otro motivo; por medio del MovNat se da solución a este tipo de problemática antes expuesta, dado que es una nueva tendencia que incursionará en el mercado ofreciendo actividades y servicios antes no vistos en un programa de entrenamiento o que una empresa ofrezca, satisfaciendo así el cambio de rutina diaria del cliente y las ofertas ya establecidas por otros, dado que la nueva tendencia que se ofrece no hay otra empresa que las oferte en el mercado.

Esta empresa de entrenamiento personalizado y grupal ofrece un plan donde por medio de una nueva tendencia de entrenamiento, basado en movimientos cotidianos en un ambiente natural (MovNat), lo que quiere decir que haremos conciencia de los recursos que nos brinda la naturaleza del municipio para el entrenamiento programado y dirigido hacia el objetivo que es mejorar la calidad de vida de las personas.

Se pretende disminuir enfermedades que obstruyan con la calidad de vida de la población y ofreciendo un plus en el servicio al ofrecer masajes de tipo terapéutico y deportivo ya que trae beneficios para la circulación, relajación muscular, oxigenación, vasodilatación y disminuye el dolor. Con este programa se pretende llegar a disminuir los índices de sedentarismo, generar conciencia de los recursos naturales, disminución de lesiones por falta de acondicionamiento físico, acondicionamiento y reacondicionamiento físico y mental referente al movimiento natural.

Características de la propuesta de valor

Novedad.

Nueva tendencia de entrenamiento funcional con contacto con la naturaleza, saliendo del contexto tradicional del gimnasio y entrenamientos convencionales, esta nueva tendencia es conocida como MovNat

Mejora del rendimiento.

Una de los beneficios de esta nueva tendencia es su metodología que busca enseñar a los usuarios el mayor rendimiento de forma natural y el ahorro de energía al desarrollar cualquier actividad en la vida cotidiana, donde es primordial contar con

esto plenamente establecido si se quiere tener una vida saludable y si se dispone a hacer cualquier otra práctica o seguir siendo parte del MovNat.

Personalización.

El enfoque de entrenamiento que ofrecemos es personalizado donde se cumple con el principio de individualización de cada persona, en casos habrá personalizados grupales según características y objetivos similares entre usuarios.

Paquetes ofertados

A continuación, se describen los paquetes de servicios ofertados por la empresa Full Body Natural, en pro de cumplir con su misión corporativa.

Entrenamiento personalizado.

Incluye ejercicios y entrenamientos de iniciación al MovNat en todas las categorías (niños, jóvenes y adultos) y estos ejercicios se clasifican en N1, N2 y N3

Conocimiento de la filosofía y práctica del MovNat.

- Ejercicios dependiendo del nivel en que se encuentre enfocado hacia el objetivo personal del usuario
- Ejercicios enfocados en la salud y desarrollo físico con bases en el medio ambiente y cuidado de la naturaleza

Entrenamiento grupal.

Dependiendo del nivel de los usuarios se conforman los grupos en cada categoría y se determina el tipo de entrenamiento y los ejercicios a utilizar en cada grupo, ejercicios enfocados en un objetivo grupal que está compuesto por objetivos similares personales.

Ejercicios que creen cohesión entre sus integrantes conocidos o no y que tengan impacto social y ambiental

Entrenamiento alta intensidad.

Enfocado a aquellos que ya cuentan con un acondicionamiento básico y avanzado en otras disciplinas físicas y que quieran llevar el MovNat a otro nivel.

Entrenamiento en parejas.

Entrenamiento enfocado para parejas de novios, esposos o simplemente amigos, buscando afianzar su relación tanto personal como con la naturaleza

La diferencia de nuestra microempresa Full Body Natural con las empresas del sector que ofrecen algún entrenamiento para mejorar las condiciones físicas y de salud, radica principalmente en que nuestra metodología es completamente nueva en Colombia fuera de que está basada en la nueva tendencia del MovNat, algo que nosotros estamos incursionando en el mercado desde una puesta completamente física y ambiental tanto para el ser humano como para el medio ambiente sin generar un impacto negativo al mismo, Full Body Natural ofrece diversos planes de entrenamiento a un gran grupo poblacional ya descrito anteriormente, dando así completa y justa competencia directa e indirecta con escuelas deportivas y gimnasios.

Capítulo III. Canales

Es el medio por el cual la empresa se comunica y se relaciona con el segmento de mercado entregando la propuesta de valor. El objetivo de los canales

es acercar al cliente frente a los servicios y productos de la empresa, también permiten que los clientes evalúen la propuesta de valor, proveer soporte post-compra de parte de los clientes.

Según Cunningham (1991), dice que los canales son medios a través de los cuales se dan a conocer los productos o servicios hasta el consumidor; así mismo sus funciones son establecer contacto directo con el cliente, transmitir información del mercado y reducir costos de transporte.

- **Información.**

La empresa se daría a conocer por medio de redes sociales (instagram, facebook, whatsapp, página web) donde se visualizará el logo, slogan, misión y visión, los paquetes que ofrecemos y también un formato de inscripción vía on-line. Luego se diseñarán unos carteles para los conjuntos residenciales dando a conocer la empresa. Este canal sería de tipo directo ya que la empresa es la que brinda la información y publicidad del servicio que se va a dar.

- **Evaluación.**

Mediante encuestas de calidad del servicio y paquetes ofertados teniendo en cuenta los objetivos que plantea la microempresa a desarrollar. Las encuestas se realizarían después de un mes afiliado al programa, lo cual nos beneficiaría para mejorar el servicio, frente a dinámica del entrenamiento, organización en actividades y entrenamientos, en cuanto a la compra etc.

- **Compra.**

Por medio de nuestras redes sociales se podría comprar alguno de los paquetes vía on-line que posteriormente se haría un contacto directo con nuestros

clientes. Como no hay un sitio específico tendremos el contacto de los entrenadores a cargo, para que informen a los clientes como se puede adquirir alguno de los paquetes que podríamos ofrecer. Las formas de pago que se ofrecería sería: pago en efectivo, con tarjeta de crédito o paypal el método virtual que administra consignaciones. Es indirecto en cuanto al pago on-line ya que por medio de una plataforma tendremos el pago del servicio, sin embargo también puede ser directo ya que los usuarios por medio del inspector que está a cargo de la jornada (mañana o tarde), puede realizar el pago.

- **Entrega.**

La empresa tiene el servicio a domicilio donde vamos a su vivienda o conjunto para poder realizar el entrenamiento (este tipo de entrega se haría comenzando la empresa, sin embargo si por algún motivo nuestros clientes no pueden ir al lugar de entrenamiento no tendríamos problema de llevar el entrenamiento a su casa). La entrega es directa ya que el servicio se entrega a domicilio, y la empresa es la que se encarga de llevarlo a donde se encuentra el, o los usuarios.

- **Post-venta.**

Al cliente cuando adquiere el servicio, tendrá postventa de masaje deportivo o terapéutico, bebidas como Gatorade, agua. También podrá adquirir la camiseta, buso, sudadera para identificarnos y personalizarlos con este estilo de vida que nos ofrece MOVNAT y suplementación para completar su entrenamiento o algunos batidos naturales que son importantes para acompañar el entrenamiento con una excelente nutrición. Este sería de tipo indirecto ya que la empresa no es la que

importa los productos post-venta si no por medio de las alianzas se obtienen este tipo de servicios.

Capítulo IV. Relaciones con clientes

Para manejar la relación con los clientes se tendrán en cuenta 3 categorías con las que se pretende afianzar una buena interacción con los usuarios generando mayor impacto en nuestras relaciones interpersonales y creando una fidelización con buenas bases.

- **Asistencia personal.**

Atención sin intermediarios externos, todo el servicio será prestados por sus propietarios, se maneja de manera interpersonal y dando así mayor confianza a los usuarios

- **Asistencia personal exclusiva.**

Donde a cada miembro usuario se le prestara una atención de manera personalizada dependiendo de sus requerimientos y objetivos con antelación acordados

- **Comunidades.**

Buscando la relación entre los mismos usuarios y creando así mismo lazos unidos entre mismos objetivos, armonizando las prácticas desarrolladas por cada uno de ellos y llevándolas a otro nivel ya grupal, facilitando nuevos conocimientos entre usuarios con mayor experiencia y usuarios nuevos que quieran aprender más. Los grupos que queremos conformar es dependiendo de las actividades comunes que realicen (deportistas en general, estudiantes ya sean universitarios, secundaria, maestría, también diferentes grupos de trabajo, amigos que se reúnen hacer algo

diferente) son los grupos que el segmento de mercado está relacionado sin importar gustos en cuanto música, actividades u otros.

Capítulo V. Recursos clave

Físicos

Se tiene en cuenta que para la movilización al punto de encuentro con el o los usuarios se utilizarán diferentes medios de transporte tales como bicicleta, bus y automóvil, las instalaciones accesorios nos los ofrece la misma naturaleza debido a que es en donde se harán las prácticas y los diferentes ejercicios.

Intelectuales

Se contara con una certificación de los 3 diferentes niveles para ser considerado entrenador en la modalidad de MovNat de tal manera que cada nivel deberá ser cursado y logrado para pasar al siguiente y lograr la certificación nivel 3, por lo cual cada nivel tendrá un costo de tal manera:

Nivel1: 1.080 Dólares

Nivel 2: 980 Dólares

Nivel 3: Por definir

Humanos

El factor humano es uno de nuestros principales recursos clave ya que es nuestra carta de presentación, profesionales altamente capacitados para dar instrucciones a los usuarios frente al entrenamiento y metodología del MovNat, así como su calidez humana y relación interpersonal para acercarse a los usuarios, de allí que son los principales vendedores y prestadores de nuestros servicios como micro empresa. Es decir que el perfil de las personas a contratar sería: respetuosas, amables, que tengan un interés por aprender esta metodología y se dejen guiar por nosotros, los expertos en el nuevo método de entrenamiento, claro está que también

nos gustaría tener personas que sean proactivas porque el éxito de una empresa es que se trabaje en grupo y los aportes que los empleados puedan hacer, bienvenido sea para nuestro progreso. El número de personas con las que se contará al empezar la empresa serán 2 cuya profesión será Cultura física deporte y recreación

Financieros

Es importante tener en cuenta que este tipo de negocio es factible siempre que se maneje el pago de contado anticipado, por lo cual no es conveniente pensar en líneas de crédito y ningún tipo de garantía diferente al pago efectivamente ingresado en forma anticipada a la prestación del servicio.

Capítulo VI. Actividades clave

- **Solución de problemas.**

Actividades para el mejoramiento de la salud mediante programas de ejercicios físicos en el medio ambiente utilizando como medio la naturaleza y todo lo que puede ofrecer, seguimiento del progreso de los usuarios y mejoras físicas y calidad de vida asesorando cambios de hábitos poco saludables por aquellos que mejoran notablemente su vida y realización de ejercicios y dietas saludables. En si las actividades serian: entrenamiento personalizado, grupal, parejas, diferentes actividades de integración para mantener la cohesión grupal, y tener una atención especial por los clientes más fieles.

- **Plataforma/Red.**

Mediante el manejo de la página web de la microempresa por la cual se gestionan las inscripciones y pagos on line, contará con mantenimiento y actualizaciones de su plataforma para dar cobertura y sostenimiento a los

requerimientos de nuestros usuarios y agilizando así sus necesidades principales a la hora de acceder a nuestros servicios ofertados o por alguna asesoría previa o después de adquirirlos. En conclusión es una herramienta de apoyo para promocionar la microempresa y el servicio que ofrecemos; pero el entrenamiento no sería virtual, por ahora sería presencial.

Capítulo VII. Asociaciones clave

Las posibles asociaciones claves serían con Gatorade donde utilizaremos sus productos ya que es importante para una buena hidratación y por lo cual se les hará publicidad. La otra asociación sería con Adidas ya que nosotros tendríamos la imagen de ellos todo el tiempo (es decir nos dan el implemento de trabajo que serían sudaderas, tenis, camisetas) a cambio de que nosotros les recomendamos los productos que venden para estar más cómodos a la hora de realizar ejercicio físico.

Capítulo VII. Ingresos

Los ingresos “son incrementos de patrimonio neto, a diferencia de las aportaciones de fondos a la entidad por parte de los propietarios, como consecuencia de las actividades económicas de venta de bienes o prestación de servicios”. (Alcarria, J., 2009).

Partiendo de que no contaríamos con una competencia directa debido a que nuestra empresa es la única a nivel nacional, podemos hacer una comparación con servicios parecidos ofertados en el mercado, por lo cual nos basamos en los servicios y montos ofrecidos por un gimnasio ubicado en el sector el cual su precio mínimo por personalizado a un mes que consta de 12 sesiones lo que quiere decir que son 3 sesiones por semana tiene un valor de \$330.000 mil pesos al mes; pese a ser un gimnasio con acogida promedio en el público este plan ofertado no es muy

viable ya que las personas deben pagar una inscripción y mensualidad por el hecho de utilizar el gimnasio además del gasto adicional que implica el adquirir el plan de entrenamiento personalizado.

Ahora bien como fuente de ingreso se tiene la utilización de primas por suscripción debido a que se genera de la venta de paquetes o planes mensuales, trimestrales, semestrales y anuales por lo cual contarán con la adquisición de un servicio que nuestra empresa les ofrecerá en este caso como entrenamiento personal mediante la modalidad del MovNat; ahora bien nuestro mecanismo de precios fijos están basados en variables estadísticas de las que parten unos valores establecidos con anterioridad y que no serán cambiados dependiendo del cliente o del volumen de venta sino que serán los mismos para todo el mundo

Por lo anterior y teniendo en cuenta que los ingresos están dados por la adquisición y pago por parte de los clientes, de los diferentes servicios ofrecidos y tomando el de mínimo entrenamiento mensual (con 3 sesiones semanales), se tendrían los siguientes valores en el paquete básico:

Tabla 1
Costos básicos mensuales

COD	COSTOS BASICO MENSUAL	12 SESIONES
1	Entrenamiento Personalizado	\$ 300,000
2	Entrenamiento en parejas	\$ 600,000
3	Entrenamiento Grupal (6 personas)	\$ 1,800,000
4	Entrenamiento alta intensidad	\$ 600,000

La Tabla 1 muestra los costos básicos mensuales incurridos por el usuario de acuerdo con el tipo de entrenamiento. Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 1 se puede apreciar 4 paquetes que ofrece nuestra empresa y que son básicos dentro de la misma y de donde partimos para generar nuestra estrategia de precio; gracias a la comparación que se hizo con los precios del gimnasio antes mencionado y de su plan de entrenamiento personalizado optamos por poner un precio fijo estándar de \$300.000 pesos como nuestra estrategia de precio de penetración ya que es una herramienta para la entrada al mercado y construcción de lealtad ya que se ofrece un servicio de alta calidad a un precio por debajo de lo esperado.

Siguiendo con lo anterior nuestro segundo paquete que es entrenamiento en parejas con un valor de \$600.000 pesos; el entrenamiento grupal propuesto para 6 personas con un valor de \$1.800.000 pesos y por último el paquete de entrenamiento de alta intensidad para deportistas con un valor de \$600.000 pesos por persona.

A continuación se mostraran los precios de los paquetes y plan mensual; trimestral, semestral y anual que se ofrecen teniendo en cuenta que dependiendo el número de sesiones dentro del paquete de servicios y el plan estarán implícitos unos descuentos por adquisición.

Tabla 2

Precios de los paquetes y los planes ofertados por la empresa Full Body Natural

VALOR DE LOS PAQUETES INCLUIDO DESCUENTO						
COD	MENSUAL	12 SESIONES POR MES	16 SESIONES POR MES	20 SESIONES POR MES	24 SESIONES POR MES	
1	Entrenamiento Personalizado	\$ 300,000	\$ 388,000	\$ 470,000	\$ 546,000	
2	Entrenamiento en parejas	\$ 570,000	\$ 737,200	\$ 893,000	\$ 1,037,400	

3	Entrenamiento Grupal (6 personas)	\$ 1,620,000	\$ 2,095,200	\$ 2,538,000	\$ 2,948,400
4	Entrenamiento alta intensidad	\$ 480,000	\$ 620,800	\$ 752,000	\$ 873,600
COD	TRIMESTRAL	12 SESIONES POR MES	16 SESIONES POR MES	20 SESIONES POR MES	24 SESIONES POR MES
1	Entrenamiento Personalizado	\$ 873,000	\$ 1,129,080	\$ 1,367,700	\$ 1,588,860
2	Entrenamiento en parejas	\$ 1,658,700	\$ 2,145,252	\$ 2,598,630	\$ 3,018,834
3	Entrenamiento Grupal (6 personas)	\$ 4,714,200	\$ 6,097,032	\$ 7,385,580	\$ 8,579,844
4	Entrenamiento alta intensidad	\$ 1,396,800	\$ 1,806,528	\$ 2,188,320	\$ 2,542,176
COD	SEMESTRAL	12 SESIONES POR MES	16 SESIONES POR MES	20 SESIONES POR MES	24 SESIONES POR MES
1	Entrenamiento Personalizado	\$ 1,692,000	\$ 2,188,320	\$ 2,650,800	\$ 3,079,440
2	Entrenamiento en parejas	\$ 3,214,800	\$ 4,157,808	\$ 5,036,520	\$ 5,850,936
3	Entrenamiento Grupal (6 personas)	\$ 9,136,800	\$ 11,816,928	\$ 14,314,320	\$ 16,628,976
4	Entrenamiento alta intensidad	\$ 2,707,200	\$ 3,501,312	\$ 4,241,280	\$ 4,927,104
COD	ANUAL	12 SESIONES POR MES	16 SESIONES POR MES	20 SESIONES POR MES	24 SESIONES POR MES
1	Entrenamiento Personalizado	\$ 3,276,000	\$ 4,236,960	\$ 5,132,400	\$ 5,962,320
2	Entrenamiento en parejas	\$ 6,224,400	\$ 8,050,224	\$ 9,751,560	\$ 11,328,408
3	Entrenamiento Grupal (6 personas)	\$ 17,690,400	\$ 22,879,584	\$ 27,714,960	\$ 32,196,528
4	Entrenamiento alta intensidad	\$ 5,241,600	\$ 6,779,136	\$ 8,211,840	\$ 9,539,712

En la Tabla 2, se describen los precios de los paquetes y los planes ofertados por la empresa teniendo presente el número de sesiones y la periodicidad (mensual, trimestral, semestral o anual).

Fuente: Elaboración propia.

Partiendo del supuesto que como mínimo se venderán los paquetes individuales de entrenamiento personalizado con mínimo 12 sesiones al mes, los ingresos serían de así:

Tabla 3

Promedio de ingresos mensuales

PROMEDIO DE INGRESOS MENSUALES				
COD	PRODUCTO / SERVICIO	PRECIO PROMEDIO	VENTAS PROMEDIO	INGRESOS PROMEDIO
1	Usuarios por Mes	\$ 300,000	56	\$ 16,800,000
TOTAL INGRESOS				\$ 16,800,000

En la Tabla 3, se muestra el promedio de los ingresos mensuales de la empresa Full Body Natural, de acuerdo con las ventas promedio mensuales. Fuente: Elaboración propia.

Se parte del paquete básico de entrenamiento personal por mes, donde se atienden en el mismo horario 2 personas dentro de 8 horas (7 horas con usuarios y 1 hora de desplazamiento) de atención diarias lo que nos daría 14 personas atendidas por un entrenador en un mes lo que nos daría un total de 56 personas ya que contamos con 4 entrenadores.

Capitulo IX. Estructura de costos

Es la suma del pago que le compete a la persona para la adquisición de un bien o servicio, con la intención que genere un ingreso en un futuro. (Rojas, R.2007). A diferencia de los gastos que son las disminuciones del patrimonio neto, a diferencia de las distribuciones de fondos de entidad a los propietarios, como consecuencia de la adquisición de un bien o servicio, o de las variaciones en el valor de activos o pasivos que deben reconocerse contablemente. (Alcarria, J.2008).

A continuación se muestran las tablas de costos fijos, costos variables y punto de equilibrio para nuestra empresa:

Tabla 4

Costos fijos mensuales de la empresa Full Body Natural

COSTOS FIJOS MENSUALES				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO MENSUAL	CANTIDAD	COSTO FIJOS MENSUALES
F1	NOMINA	\$ 6,800,000	1	\$ 6,800,000
F2	PLAN CERRADO CELULAR	\$ 55,000	2	\$ 110,000
F3	DEPRECIACION MENSUAL	\$ 233,333	1	\$ 233,333
COSTOS FIJOS MENSUALES				\$ 7,143,333

La Tabla 4 describe los costos fijos en los que incurre la empresa Full Body Natural mensualmente.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5

Costos variables mensuales de la empresa Full Body Natural

COSTOS VARIABLES MENSUALES				
COD	CENTRO DE COSTOS	COSTO PROMEDIO	CANTIDAD PROMEDIO	COSTOS VARIABLES PROMEDIO MENSUAL
V1	HOJAS DE ASISTENCIA	\$ 35,000	1	\$ 35,000
V2	CAJA ESFEROS	\$ 6,000	1	\$ 6,000
V3	CAMISETAS DE PRESENTACION	\$ 25,000	4	\$ 100,000
V4	ESCALERILLA DE COORDINACION	\$ 25,000	3	\$ 75,000
V5	PLATILLOS	\$ 2,300	10	\$ 23,000
V6	SILBATO	\$ 30,000	4	\$ 120,000
COSTOS VARIABLES MENSUALES				\$ 359,000

La Tabla 4 muestra los costos variables en los que incurre la empresa Full Body Natural mensualmente. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6

Depreciación de activos

DEPRECIACION ACTIVOS						
COD	ACTIVO	PRECIO TOTAL DE ADQUISICION	CANTIDAD	VIDA UTIL (Meses)	COSTO FIJOS MENSUALES	
D1	BICICLETAS	\$ 1,600,000	2	12	\$ 133,333	
D2	SUDADERA DE PRESENTACION	\$ 600,000	4	6	\$ 100,000	
DEPRECIACION MENSUAL					\$	233,333

La Tabla 6 muestra la depreciación de los activos que posee la empresa (bicicleta y sudadera) teniendo presente el tiempo de vida útil y los costos. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7

Nómina mensual de la empresa Full Body Natural

NOMINA MENSUAL						
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO MENSUAL	CANTIDAD	HORAS MES	COSTO FIJOS MENSUALES	
H1	ENTRENADOR	\$ 1,400,000	2	210	\$ 2,800,000	
H2	ADMINISTRATIVO	\$ 2,000,000	2	210	\$ 4,000,000	
TOTAL NOMINA MENSUAL					\$	6,800,000

La Tabla 7 deja en evidencia la nómina que debe cubrir la empresa Full Body Natural mensualmente, puesto que su personal está conformado por un entrenador y un empleado administrativo. Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8

Punto de equilibrio y valor de equilibrio

Capacidad Máxima de Producción/Atención en				56
un mes				
Punto de equilibrio	PE=		\$ 7,143,333	
	PE=	24	servicios mensuales para equilibrio	
Valor de equilibrio	PE=	24	\$ 300,000	
	VE=	\$ 7,200,000	Ingresos mensuales para equilibrio	

La Tabla 8 presentada anteriormente, expone el punto de equilibrio encontrado para la empresa Full Body Natural, correspondiente a 24 servicios mensuales (equivalente a \$7.200.000). Fuente: Elaboración propia.

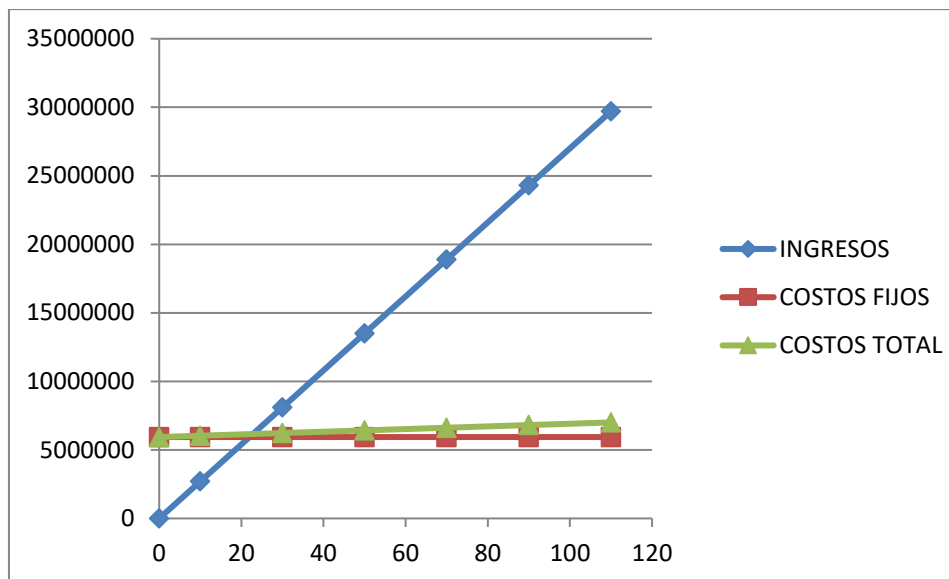


Figura 2. Gráfica de costos fijos, costos variables e ingresos de la empresa Full Body Natural, de acuerdo con el estudio financiero. Fuente: Elaboración propia.

Evaluación de impacto

La empresa tiene un impacto social en donde queremos que los jóvenes, adopten el ejercicio físico como un hábito saludable y lo que conlleva a una vida tranquila, natural y en paz con el medio (conciencia ambiental), también que ellos salgan de su monotonía que a veces los lleva una enfermedad crónica no transmisible, lo que va deteriorando su calidad de vida. En fin que lo que comience con un grupo pequeño que quiere cambiar su estilo de vida en cinco años sea un grupo de 200 personas comprometidas con su cuerpo y con la madre tierra.

Lienzo

<p>Asociaciones clave</p> <p>Gatorade y Adidas</p> 	<p>Actividades clave</p> <p>Van dirigidas a los entrenamientos ya sean (grupales, personalizados, parejas)</p>	<p>Propuesta de valor</p> <p>Novedad</p>  <p>Mejora del rendimiento</p>  <p>Personalización</p> 	<p>Relación con los clientes</p> <p>Asistencia personal Asistencia personal exclusiva</p>  <p>Comunidades</p> 	<p>Segmento de clientes</p> <p>Solución a problemática</p>  <p>Jóvenes sedentarios</p> 
<p>Recursos clave</p> <p>Intelectuales</p> <p>Profesional</p> <p>MOVNAT.</p> <p>Humano</p> <p>Físico</p> 	<p>Canales</p> <p>Información</p>  <p>Evaluación</p> 	<p>Entrega Domicilio.</p>  <p>Post-venta</p> 		
<p>Estructuras de costos</p> <p>Costos fijos</p>  <p>Costos variables</p>	<p>Fuentes de ingreso</p>  <p>Mensualidad: \$300.000</p> <p>Personalizado: \$300.000</p> <p>Parejas: \$ 570000</p> <p>Grupal: \$1'620000</p> <p>Alta intensidad: \$480.000</p>			

Bibliografía

- Alcarria, J. J. (2009). Contabilidad financiera I. Universitat Jaume. p.p.28
- Constitución política colombiana (1991). Asamblea Nacional Constituyente, Bogotá, Colombia, 6 de Julio de 1991
- Diéguez, J. (2008). Entrenamiento funcional en programas de fitness. España. INDE Publicaciones.
- Jiménez, L.H. (2013). Ecoturismo, oferta y desarrollo sistémico regional. Segunda edición. Colombia. ECOE Ediciones.
- Ley 181. Congreso de la República, Colombia. Enero 18 de 1995.
- Ley 232. Congreso de la República, Colombia. Diciembre 26 de 1995.
- Ley 729. Congreso de la República. Colombia. Diciembre 31 de 2001.
- Luis Roman, D.A., Bellido, D., García, P.P. (2012). Dietoterapia, nutrición clínica y metabolismo. España. Ediciones Diaz de Santos, S.A.
- MovNat Natural Movement Fitness (2019). Natural movement, fitness for real world. Recuperado de : <https://www.movnat.com/>
- Olleta, J. (2017). SANTO TOMÁS (c. 1225-1274). Resumen mínimo de su pensamiento. Recuperado de: <http://www.e-torredebabel.com/Historia-de-la-filosofia/Minima/Tomas-resumen-minimo.htm>.
- OMS (2013). Estrategia mundial sobre régimen alimentario, actividad física y salud. Recuperado de : <http://www.who.int/dietphysicalactivity/pa/es/>.
- Rojas, R. A. (2007). Sistemas de costos, Un proceso para su implementación. Colombia. Universidad Nacional de Colombia. p.p. 9
- Serrato, M. (2017). Prescripción del Ejercicio, Esquema General y Evaluación, Parte II. Acta Colombiana de Medicina del Deporte. 10 (1) Recuperado de:

<https://encolombia.com/medicina/revistas-medicas/amedco/vam-101/deporte11101prescripcion/>