



CHUCK PARKOUR

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESAS

Juan Esteban Castro

Yina Paola Penagos

Johan Camilo Rincón

Juan Carlos Corredor

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

septiembre 201

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO	5
LOGO	5
SLOGAN	5
MISIÓN	5
VISIÓN	6
MARCO REFERENCIAL	6
CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO	6
CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR	7
CAPITULO III: CANALES	8
CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES	9
CAPITULO V: INGRESOS	10
CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES	12
CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES	14
CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES	16
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS	18
CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA	21
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO	24
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	25



INTRODUCCIÓN

El parkour es un movimiento que originalmente, proviene de Francia, siendo el lugar donde nace para algunas personas como un estilo de vida, otros como un método de ejercicio y hasta el punto de ser solo un hobbies, Según Ferrero (2011), el Parkour consiste en llevar a cabo un recorrido de una manera eficiente, fluida y rápida entre dos puntos haciendo uso de las capacidades físicas básicas y de una serie de técnicas que permiten esa consecución. Otra definición que se puede dar de parkour es: desplazamientos realizados por el propio cuerpo, siendo este la herramienta con la cual se pueda practicar el parkour, caracterizado por poseer técnica de gimnasia tradicional, acompañado de saltos, rollos, gatear, reptar, correr y hasta imitar movimientos de animales como el mono que tiene en sus movimientos, una posición cuadrúpeda natural.

El grupo Yamaski, conformado por dos jóvenes que tomaron diferentes disciplinas y conformaron este movimiento, que le dio origen y ha trascendido en muchas partes del mundo, siendo una práctica que muchos jóvenes realizan sobre todo en la ciudad, siendo este su propio lugar de realizar parkour.

En Bogotá son muy pocos los centros o escuelas que enseñen esta práctica, pero hay un grupo de personas que enseñan este movimiento, de manera abierta, llamada familiares, creada desde el 2004, y se ha formado como una comunidad en diferentes lugares del mundo sin exclusividad en cualquier persona.

Chuck Parkour, es un centro de entrenamiento y formación en parkour, contará con todas las herramientas, espacios y entrenadores capacitados,



que permitirá brindar la mejor experiencia a los usuarios. Este centro contará con diferentes niveles, dependiendo del desempeño del usuario.

El parkour como esencia, debe ser movimiento, el movimiento conlleva corporalidad, capacidades tanto condicionales que el cuerpo adquiera con el tiempo, como también coordinativas que se afinan con cada práctica de algún movimiento, sin dejar a un lado, la estructura fisiológica y morfológica que conlleva un proceso físico y mental de la práctica; los profesionales en cultura física, creadores de este objeto social y proyecto, tienen el conocimiento, gracias a espacios de conocimiento adquiridos durante el proceso académico en la universidad santo Tomás, no solo en la parte administrativa durante la creación de esta empresa, sino en la parte de salud y entrenamiento, como lo son: fisiología del ejercicio, morfología, entrenamiento deportivo, acondicionamiento físico, evaluación funcional, traumatología, nutrición y medicina aplicada al ejercicio. Brindando no solo una experiencia cálida para y con los usuarios, sino una calidad profesional que ayude a alcanzar los objetivos de las personas, y sobretodo y más importante, cuidar la integridad y salud de los clientes.

Los valores que identifiquen y describan Chuck Parkour, son esenciales para darle forma a un proyecto que no solo cambiará físicamente a las personas que deseen adquirir nuestro servicio, sino involucrando e influenciando los valores tomasinos, formar una familia que respete en primera medida su cuerpo y ame todo lo bueno que este pueda brindar, además de llevar una responsabilidad sobre respetar todos los lugares de la ciudad y llevar su integridad con profesionales.

Ferrero, C. J. (2011). Re-descubriendo el cuerpo a través de la ciudad. Encrucijadas, 2, 105-114.



MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

LOGO



CHUCK PARKOUR

SLOGAN

Mantente siempre ágil, rápido y fuerte

MISIÓN

La misión de Chuck Parkour, es ayudar a las personas que deseen practicar parkour a no lastimar su cuerpo, sin una guía y dirección de profesionales de la salud, por medio de actividades que faciliten su proceso y sus objetivos, incluyendo una mejora en su salud, imagen corporal y bienestar a largo plazo.



VISIÓN

Chuck Parkour en diez años, debe ser uno de los centros de formación y entrenamiento de parkour más reconocidos en Bogotá, construyendo un camino de satisfacción y de alto rendimiento a todas las personas interesadas en desarrollar el parkour como un estilo de vida, siendo promotores e impulsores de este movimiento internacional en toda Bogotá.

MARCO REFERENCIAL

CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO

Se va a desarrollar un mercado segmentado, donde se clasificarán los clientes por niveles: iniciación, básico, intermedio, avanzado, teniendo en cuenta como criterios para su clasificación las capacidades físicas del individuo, las capacidades mentales y por ultimo las capacidades más específicas del deporte como tal.

Caracterización del cliente

- Geográfica: Colombia, Bogotá, localidad Santa Fe.
- Demográfica: Hombres y Mujeres entre los 14 a 35 años de edad, con un nivel de ingresos intermedios, nivel de estratificación 2 y 3, generalmente se ocupan como artistas urbanos (pintores, actores, grafiteros, malabaristas) y/o deportistas urbanos.
- Psicográfica: Personas con una personalidad de libertad, con un pensamiento abierto a diferentes perspectivas de vida, poco complicados,



- **Conductual:** Muy dedicadas a su deporte, hacen uso de este en cualquier momento o circunstancia, su tiempo libre lo ocupan en su práctica deportiva.

CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR

- **Novedad:** Una propuesta de valor es la novedad, ya que es un servicio que no posee una organización administrativa en todos los aspectos en Colombia, sin poseer lugares con las estructuras necesarias y herramientas que ayuden a una experiencia mucho más satisfactoria y segura, que ayude y cuida la integridad, salud y estado físico de la persona que desee adquirir el servicio de Chuck Parkour.
- **Desempeño:** Por medio del entrenamiento guiado y específico que se realizará en el centro de entrenamiento, se podrá evidenciar tanto mejoras, como progresos, en el desempeño y rendimiento de los clientes en el deporte. No existe actualmente en Bogotá un centro dedicado al entrenamiento de esta disciplina, por ellos el préstamo de este servicio de entrenamiento guiado por un profesional es un valor importante frente a la demanda del mercado y las necesidades de los clientes.
- **Diseño:** El centro deportivo de Parkour contara con unas instalaciones de alta calidad, adaptadas específicamente para la práctica y entrenamiento de esta disciplina deportiva, contando con una gran variedad de materiales y construcciones que brinden la mejor experiencia al usuario. Existen parques públicos para la práctica del Parkour en la ciudad de Bogotá, pero estos no cuentan con todo los implementos y estructuración necesaria para la práctica de este, aquí recalca la importancia del diseño de nuestro centro de Parkour.



CAPITULO III: CANALES

Chuck Parkour cuenta con un canal de información por el cual se va a realizar la promoción de los servicios que nuestro establecimiento va a ofrecer dentro de sus instalaciones, ya que de este modo la empresa logra comunicarse con diferentes segmentos de mercado y así llegar a cada uno de ellos.

Las herramientas a utilizar para hacer ver a nuestros clientes la propuesta, estarán divididas de diferentes maneras:

- ✓ *Físico*: Chuck Parkour contara con una sede ubicada en la ciudad de Bogotá.

- ✓ *Virtual*: contamos con un sistema de pago por el cual nuestros clientes pueden realizar tanto consignaciones como pago en los establecimientos, contando también con la promoción en las redes sociales como Instagram, Facebook & Twitter.

Chuck Parkour también cuenta con los siguientes tipos de canales importantes para el crecimiento y modificación de algunos servicios presentados a nuestros clientes:

- **Información**: la información se va a dar a conocer a través del sistema de volanteo al igual que se realizará promoción en las principales redes sociales, logrando también promocionarlos a través de la voz a voz.

- **Evaluación**: En nuestro establecimiento se contará con un sistema de valoración de servicios que contara con ítems tales como, ¿le gustaría más clases grupales?, quiere que la clase sea más personalizada?,



¿son de su agrado las instalaciones?, etc. Con el fin de que los clientes nos ayuden a mejorar nuestra propuesta de valor.

- **Compra:** Chuck Parkour quiere contar con además de la utilización de las instalaciones, quiere ser una imagen y esto se logrará a través de la producción de diferentes productos con nuestro logo y slogan lo cual permitirá hacer más conocida nuestra propuesta de valor, estos productos se esperan vender en el mismo establecimiento para que tenga más afinidad con los clientes.
- **Entrega:** en el momento de adquirir el servicio de las instalaciones de Chuck Parkour el cliente debe dar por enterado a los administradores como desea su servicio, práctica libre, entrenamiento personalizado, clases grupales o mixtas que incluirá cada una de las anteriores.

Así Chuck Parkour contara con canales propios ya que realizara la promoción de modo directo ya contado anteriormente a través de sitio web y redes sociales al igual que se quiere llegar al indirecto contando con la apertura de la tienda para realizar la venta de la ropa con la imagen de Chuck Parkour.

CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

Chuck Parkour contara con una relación con los clientes de modo personal, lo que se espera con esto es conocer las necesidades de nuestros clientes y conocer lo que esperan del servicio que puede a su vez se implementado si no se encuentra dentro de la propuesta de valor.



Contando así que la relación se basara en la captación de los clientes a través de la propuesta de valor y la instalación del agrado del mismo, la fidelización que se lograra a través de diferentes membrecías y promociones obtenidas por antigüedad logrando así la estimulación de la venta de nuestros servicios.

Se contará con una asistencia personal para lograr la interacción con el cliente, estableciendo como prioridad un punto general donde estará ubicado el establecimiento y a largo plazo contar con diferentes puntos en diversas partes de la ciudad de Bogotá.

CAPITULO V: INGRESOS

Con la realización de una encuesta en el área en la cual se va a ubicar Chuck Parkour, se escogerá el mejor o más accesible precio para nuestros clientes, sabiendo cuanto están dispuestos a pagar por el servicio, si pagan por uno actualmente y como sería la forma de pago.

El IDRD en conjunto con la localidad de Santa fe cuentan con un parque para la práctica libre de Parkour, el uso de este no tiene ningún costo, pero como se menciona anteriormente este es únicamente para uso libre. Actualmente en la ciudad de Bogotá no se encuentra ningún sitio similar al que nuestra empresa pretende ofrecer, por ende, no hay competencia en cuestión de precios por el servicio.

Proyección de Ingresos

Mensualmente: Esperamos unos ingresos netos de \$5'000.000 millones de pesos, siendo la principal fuente de estos ingresos las clases grupales y el préstamo del escenario.



4 clases grupales: \$1'200.000 pesos. 3 clase en parejas: \$1'500.000 pesos.
2 clase personalizada: \$1'300.000 pesos. 40 préstamos para practica libre:
\$1'000.000 pesos

Anualmente: Teniendo en cuenta los ingresos mensuales, y que es una empresa nueva, la proyección de ingresos anuales es de \$65'000.000 millones de pesos, teniendo en cuenta el prestamos del escenario para eventos dos veces al año.

El pago de los clientes se hará directamente en el sitio físico en efectivo o por consignación en el banco a nuestra cuenta de ahorros.

- **Precio Fijos:**

Se va a manejar lista de precios mensuales:

Clase grupales: \$300.000

Clases en parejas: \$500.000

Clases personalizadas: \$650.000

Utilización del espacio: 2 horas \$25.000

Clases mixtas: \$750.000

- **Precio Dinámico:**

Se realizan cambios en el mercado, por negociación de gestión de la rentabilidad, es decir depende el momento:

Descuentos a principio de año y a mitad. (10% de descuento)

Convenios por cada cliente recomendado se le realizara un descuento en su mensualidad.

- **Cuota por uso:**



Como se mencionó anteriormente, este servicio se determina por la utilización libre del espacio el cual no estará incluido como mensualidad si no por horas de uso.

- ***Cuota por suscripción:***

Las personas que decidan inscribirse tendrán beneficios de tiempo libre, clases grupales, descuentos en accesorios, etc.

- ***Préstamo/ Alquiler/ Leasing***

Se realizará el préstamo del escenario para realizar eventos de parkour a nivel local y nacional.

CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES

Se describe los activos más importantes para Chuck Parkour, en este caso es el espacio que se va ocupar el cual va a ser alquilado en el caso del establecimiento, comprado en el caso de los obstáculos y la infraestructura y propios los entrenadores.

- ***Recursos físicos:*** Chuck Parkour contará con un establecimiento de 400 metros cuadrados, dotado de toda clase de infraestructura interesante y fuera de lo común para la práctica de esta modalidad urbana, la cual será construida por SAC estructuras metálicas. Contará con los mejores implementos para la práctica deportiva de la marca sportfitnes.





- **Intelectuales:** Nuestra empresa cuenta con profesionales certificados de Parkour Generativos, en ADAPT (arte del desplazamiento y enseñanza del parkour) y PARKOUR FITNESS SPECIALIST
- **Humanos:** dentro del perfil profesional, se realizarán contrataciones a profesionales en entrenamiento deportivo, deporte, cultura física deporte y recreación, se contará con profesionales en el área de la Nutrición y la contratación de un salvavidas (capacitado) para el cuidado y bienestar de nuestros clientes.

Se contratará 2 profesionales afines al tema de la cultura física y el deporte con un sueldo de \$800.000 pesos por prestación de servicios, 1 profesional en nutrición sueldo de \$800.000 pesos y 1 persona capacitada en primeros auxilios sueldo de \$700.000.

- **Financieros:**

Clase grupales: \$300.000

Clases en parejas: \$500.000

Clases personalizadas: \$650.000



Utilización del espacio: 2 horas \$25.000

Clases mixtas: \$750.000

CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES

Chuck Parkour se centrará en diferentes actividades clave que diferencien el servicio de los demás, enfocándose en varios aspectos que el cliente necesita y brindando el mejor servicio para aquellos que deseen participar.

¿Qué actividades requiere nuestra propuesta de valor?

- Desde un principio se ha pensado en arrendar el establecimiento para que personas que quieran usarlo, puedan, ya sea para una práctica libre, de empresa, capacitaciones u otras actividades que permitan brindar el servicio de arriendo.
- Torneos y campeonatos donde se medirá la capacidad de todo aquél que quiera demostrar sus habilidades en el parkour y permitiendo a los usuarios de Chuck parkour, también participar, y de esta forma incentivar a nuevas personas a practicar y a los usuarios ya inscritos, darles motivación y mantenerlos felices y satisfechos.
- Habrá entrenamiento para niños, y adultos, en donde las prácticas serán guiadas por expertos en cada área, sin dejar a un lado la salud y el cuidado en la integridad de los usuarios, ya que es necesario mantener la integridad de cada usuario para que permanezca el mayor tiempo con Chuck Parkour.
- Se prestarán convenios con empresas para incentivar la actividad física para la salud a sus trabajadores, con el fin de abrir contratos con grandes empresas, y obtener la posibilidad de obtener más usuarios a largo plazo.



¿Qué actividades clave requiere la relación con los clientes?

- Siempre se debe pensar en los clientes en cuanto a economía, se abrirán planes que permitan a los clientes pensar en su bolsillo, entre las cuales están las promociones, que pueden variar en cuanto a tiempo y dinero, pero que siempre se han beneficiosos para los clientes y para Chuck Parkour.
- La motivación debe ser indispensable para ellos, y está puede ver reflejada en anuncios dentro de Chuck Parkour, o la relación con sus entrenadores durante la sesión, siempre un buen trato, pero sin dejar a un lado la motivación y ayudando a que alcancen sus objetivos a largo o corto plazo.
- Actividades de integración con otros usuarios para el desarrollo de relaciones interpersonales, esto conllevará a que la experiencia en Chuck Parkour sea más que un entrenamiento convencional como en los gimnasios tradicionales.
- La publicidad debe ser algo primordial dentro de las actividades clave, como también la parte comercial, es por eso que se debe realizar actividades que su único fin sea el adquirir o enganchar nuevos clientes a Chuck Parkour, por medio de actividades como ferias de emprendimiento, eventos de fitness, capacitaciones, comerciales y por último el uso de las redes sociales.

CARGOS



- Para la publicidad y la parte comercial es necesario tener un publicista y recepcionistas que brinden información y manejen la parte de las redes sociales.
- Entrenadores especializados en los métodos de motivación, y por supuesto con un título profesional que avale sus conocimientos y fiabilidad
- Un recreador o facilitador de educación experiencial que posea conocimiento acerca de las relaciones interpersonales con los usuarios.
- Un organizador de eventos, capaz de lograr recrear eventos de carácter competitivo.

CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES

Chuck Parkour es una empresa que estará abierta a trabajar con diferentes marcas durante su proceso de crecimiento y sostenimiento, ya que, gracias a este proceso, crecerá, tanto en credibilidad como en calidad, es importante elegir bien sus aliados, ya que esto determinará una ayuda extra y por supuesto, un ascenso dentro del parkour como actividad física para la salud.

¿Quiénes son nuestros socios clave?

Es una pregunta que se debe desarrollar pensando en que empresas nos permiten crecer en equipo, y no que empresas solo sirven para que seamos un soporte económico sin ningún beneficio para nosotros, es por eso que se debe pensar en que pro puede generar nuestra empresa con una alianza.

¿Quiénes son nuestros proveedores clave?

Son todos aquellos que primero: nos proporcionen productos de buena calidad, y además que nos brinden con buenos precios ya sea para la



renovación de productos que conformen nuestra empresa o para la iniciación de la misma, entre todas esas se encuentran, materiales, transporte, alimentos y talleres que nos permitan crecer como empresa a buenos precios y con proveedores de larga vida como alianza.

- Alianza estratégica con otra marca no competidora: en este punto es importante permitir abrir las puertas a marcas que desarrollen materiales que nos sirvan para la empresa, esto permitirá beneficiarnos en costos y además apoyaremos su producto como fieles consumidores, esto puede verse reflejado en publicidad dentro de nuestro establecimiento o en importantes talleres y capacitaciones.
- Asociaciones entre marcas competidoras: esto se puede ver reflejado en eventos que ambas marcas sean pioneras, esto ayudará en un solo punto, y es el hecho de potenciar y ampliar el conocimiento sobre la práctica de nuestro servicio, ya que, si dos marcas se unen, permiten que las personas conozcan de que se trata, esto se puede ver reflejado en eventos promocionales, hasta en uno mismo que promocióne la actividad física y el ejercicio físico.

ALIADOS

- El principal será la alcaldía del sector donde se hará la apertura de Chuck Parkour, con la cual se mantendrá convenios con el fin de proporcionar información acerca de las nuevas actividades del sector, como también una posible alianza para mantener actividades para las personas especialmente a los jóvenes y niños, añadiendo una posible entrega de elementos por parte de la alcaldía por brindar un servicio a la comunidad
- Los secundarios, pero no menos importantes se encuentran en la parte deportiva, Rebook será el segundo aliado que proporcionará



elementos de ropa a buenos precios obviamente con su logo, pero con un convenio para añadir nuestra marca a la ropa e implementos que se necesiten durante la práctica de Chuck Parkour.

CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

PROMEDIO DE EGRESOS DE UN MES				
COSTOS FIJOS				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.
F1	ARRIENDO BODEGA	3000000	1	3000000
F2	DEPRECIACION INFRAES	834000	1	834000
F3	NOMINA FIJA	2700000	1	2700000
				0
				0
				0
				0
				0
				0
				0
TOTAL COSTOS FIJOS				6534000

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS					
COD	ACTIVO	PRECIO DE C	CANTIDAD	MESES A DEPR	COSTO MENSUAL
D1	INFRAESTRUCTURA	50000000	1	60	833333,3333
D2					
					0
					0
					0
					0
					0
					0
					0
					0
					0
TOTAL COSTOS FIJOS					833333,3333



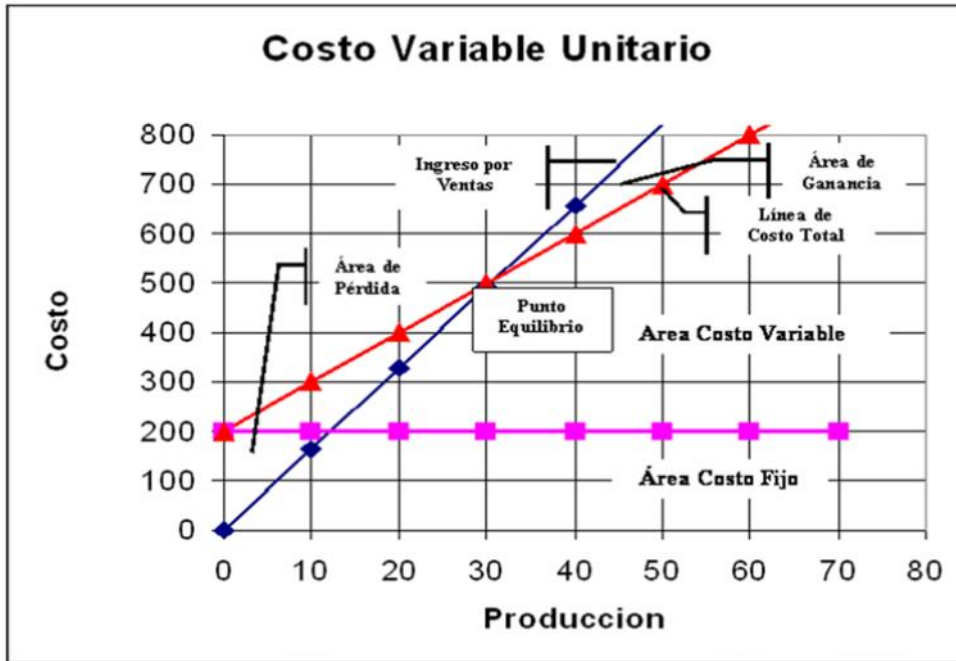
COSTOS VARIABLES				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PR
V1	SERVICIO PUBLICOS	500000	1	500000
V2	CULTURA FISICA	800000	2	1600000
				0
				0
				0
				0
				0
				0
				0
			TOTAL COSTOS VARIABLES	2100000

COSTO NOMINA					
COD	ACTIVO	CONTRATO	CANTIDAD	HORAS MENSU	COSTO MENSUAL
H1	ADMINISTRADOR	1200000	1	192	1200000
H2	CULTURA FISICA	800000	2	192	1600000
H3	NUTRICIONISTA	800000	1	100	800000
H4	ENFERMERO	700000	1	192	700000
					0
					0
					0
					0
					0
			TOTAL COSTOS FIJOS		4300000

No personas atendidas	120	Costo Variable Unitario	17500
		TOTAL DE COSTOS	8634000

PUNTO DE EQUILIBRIO

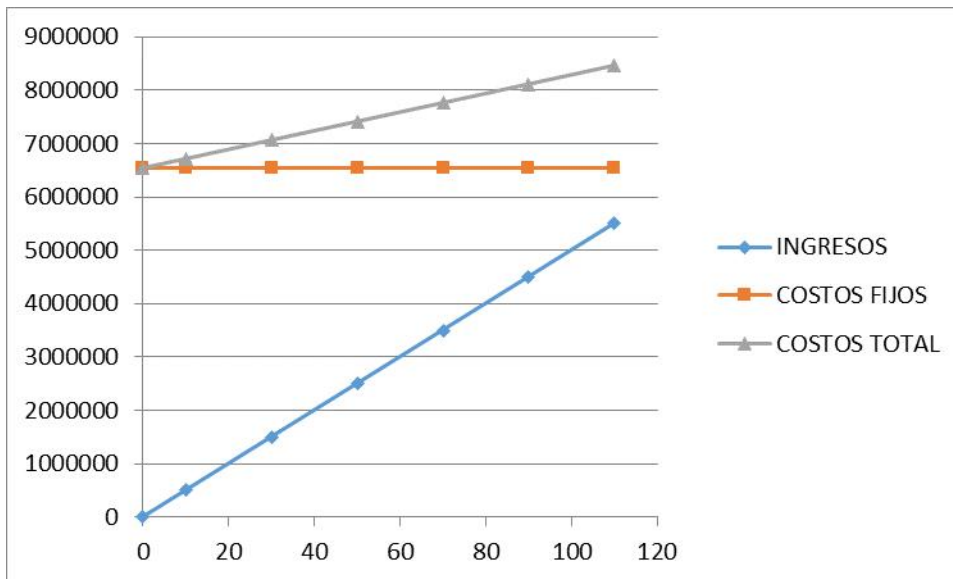




Capacidad Maxima de Producción/Atención en un mes		2000 PERSONAS
Punto de Equilibrio=	$\frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Precio Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$	
PE=	6534000	
	193750	17500
PE=	37,07234043	PERSONAS
Valor de Equilibrio=	$\text{Punto de Equilibrio} * \text{Precio Unitario}$	
PE=	37,07234043	193750
VE=	7182765,957	Pesos



PRODUCCIÓN	INGRESOS	COSTOS FIJOS	COSTOS TOTAL
0	0	6534000	6534000
10	500000	6534000	6709000
30	1500000	6534000	7059000
50	2500000	6534000	7409000
70	3500000	6534000	7759000
90	4500000	6534000	8109000
110	5500000	6534000	8459000



CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

Evaluación: (pesos)

Inversión Inicial= 80000000

inflación=6% inflación=6%

crecimiento en ventas=15%

Crecimiento de egresos= 7%



Flujo de Ingresos	
	A
AÑO	VALOR
1	145200000
2	176998800
3	215761537,2
4	263013313,8
5	320613229,6
TOTAL	1121586881

Flujo de Egresos	
	B
AÑO	VALOR
1	103608000
2	117512193,6
3	133282330
4	151168818,7
5	171455674,1
TOTAL	677027016,4

Flujo de Efectivo Neto	
	A-B
AÑO	VALOR
1	41592000
2	59486606,4
3	82479207,22
4	111844495,2
5	149157555,4
TOTAL	444559864,3

		TIR
Formulación de Datos VPN		-80000000
f1=	41592000	41592000
f2=	59486606,4	59486606,4
f3=	82479207,22	82479207,2
f4=	111844495,2	111844495
f5=	149157555,4	149157555
n=	5 años	
i=	29%	
Inv0=	80000000	



	RI
año1	41592000
año2	101078606,4
año3	183557813,6
año4	295402308,8
año5	444559864,3

VAN=VPN=	\$108.552.651,62		
TIR=	74,65%		
RI=	101078606,4	Inv0 ≥ RI	
	4211608,6	(Inv0 ≥ RI)/#meses	
RI=	18,99511745	MESES	

Ingresos

PROMEDIO DE INGRESOS DE UN MES				
COD	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.	VENTAS PROM.	INGRESOS PROM.
1	CLASES GRUPALES	50000	32	1600000
2	CLASES EN PAREJAS	250000	18	4500000
3	CLASE PERSONALIZADA	450000	10	4500000
4	PRESTAMO PRACTICA LIBRE	25000	60	1500000
		193750	TOTAL INGRESOS	12100000



LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO

<p>Socios Clave</p>	<p>Actividades Clave</p>	<p>Propuesta de valor</p>	<p>Relación con los clientes</p>	<p>Segmentación de Cliente</p>
	<p>Recursos Clave Inversión inicial: 80000000</p>		<p>Canales</p>	

<p>Estructura de costos</p> <p>Costos fijos</p> <table border="1"> <tr> <td>TOTAL COSTOS FIJOS</td> <td>6534000</td> </tr> </table> <p>Costos variables</p> <table border="1"> <tr> <td>TOTAL COSTOS VARIABLES</td> <td>2100000</td> </tr> </table> <p>Costo variable unitario Costo Variable Unitario: 17500</p> <p>Punto de equilibrio Costos Fijos Totales</p> <p>Valor de equilibrio VE= 7182765,97 Pesos</p>	TOTAL COSTOS FIJOS	6534000	TOTAL COSTOS VARIABLES	2100000	<p>Evaluación financiera</p> <p>VPN Formulación de Datos VPN</p> <p>f1= 41592000 f2= 59485606,4 f3= 87479207,2 f4= 111844495,2 f5= 149157555,4 n= 5 años i= 29% Inv0= 80000000</p> <p>TIR</p> <table border="1"> <tr><th>TIR</th></tr> <tr><td>-8000000</td></tr> <tr><td>41592000</td></tr> <tr><td>59486606,4</td></tr> <tr><td>82479207,2</td></tr> <tr><td>111844495</td></tr> <tr><td>149157555</td></tr> </table> <p>Retorno de la inversión</p> <table border="1"> <tr><th>Ri</th></tr> <tr><td>año1 41592000</td></tr> <tr><td>año2 101078606,4</td></tr> <tr><td>año3 183557813,6</td></tr> <tr><td>año4 295402308,8</td></tr> <tr><td>año5 444559864,3</td></tr> </table>	TIR	-8000000	41592000	59486606,4	82479207,2	111844495	149157555	Ri	año1 41592000	año2 101078606,4	año3 183557813,6	año4 295402308,8	año5 444559864,3	<p>Fuente de ingresos</p> <p>Paquetes de precios</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>ID</th> <th>PRODUCTO/SERVICIO</th> <th>PRECIO PROM.</th> <th>VENTAS PROM.</th> <th>INGRESOS PROM.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>CLASES GRUPALES</td> <td>50000</td> <td>32</td> <td>1600000</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>CLASES EN PAREJAS</td> <td>250000</td> <td>18</td> <td>4500000</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>PERSONALIZADA PRESTAMO CLASE</td> <td>450000</td> <td>10</td> <td>4500000</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>PRACTICA LIBRE</td> <td>25000</td> <td>60</td> <td>1500000</td> </tr> </tbody> </table> <p>Ingresos mensuales promedio</p> <table border="1"> <tr> <td>TOTAL INGRESOS</td> <td>12100000</td> </tr> </table>	ID	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.	VENTAS PROM.	INGRESOS PROM.	1	CLASES GRUPALES	50000	32	1600000	2	CLASES EN PAREJAS	250000	18	4500000	3	PERSONALIZADA PRESTAMO CLASE	450000	10	4500000	4	PRACTICA LIBRE	25000	60	1500000	TOTAL INGRESOS	12100000
TOTAL COSTOS FIJOS	6534000																																													
TOTAL COSTOS VARIABLES	2100000																																													
TIR																																														
-8000000																																														
41592000																																														
59486606,4																																														
82479207,2																																														
111844495																																														
149157555																																														
Ri																																														
año1 41592000																																														
año2 101078606,4																																														
año3 183557813,6																																														
año4 295402308,8																																														
año5 444559864,3																																														
ID	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.	VENTAS PROM.	INGRESOS PROM.																																										
1	CLASES GRUPALES	50000	32	1600000																																										
2	CLASES EN PAREJAS	250000	18	4500000																																										
3	PERSONALIZADA PRESTAMO CLASE	450000	10	4500000																																										
4	PRACTICA LIBRE	25000	60	1500000																																										
TOTAL INGRESOS	12100000																																													



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ferrero, C. J. (2011). Re-descubriendo el cuerpo a través de la ciudad. Encrucijadas, 2, 105-114.

Parkour generation, (s.f.). Recuperado de:

<http://parkourgenerations.com/certifications/pfs/>

<http://parkourgenerations.com/certifications/adapt/>

