



MULTISPORTS TRAINING COMPANY
TRABAJO DE GRADO
CREACION DE EMPRESA

PRESENTADO POR:

SANTOS ALEMAN JUAN SEBASTIAN.
COBOS RINCON BRAYAN ALEXIS.
BOLIVAR QUINTERO CARLOS ARTURO.

ASESOR:

GONZALO FLORIAN VELASQUEZ

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE CULTURA FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN
BOGOTÁ D.C.
2017

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION.....	3
MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	5
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	7
CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO	8
CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR	9
CAPITULO III: CANALES.....	10
CAPITULO IV: RELACIONES CON LOS CLIENTES	12
CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES.....	16
CAPÍTULO VII: ACTIVIDADES CLAVES	18
CAPÍTULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES.....	19
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS.....	21
CAPITULO X: EVALUACION FINANCIERA	25
LIENZO	27
BIBLIOGRAFÍA	28

INTRODUCCION.

El entrenamiento personalizado se imparte por un entrenador personal, siendo éste un profesional que instruye y entrena clientes, generalmente en una situación individual en la realización de ejercicios apropiados y seguros, con el objetivo de incrementar su aptitud física y en general su salud (Jiménez, 2005). De igual forma Jiménez define a un entrenador personal como experto cualificado de la actividad física, especialista en comunicación, relaciones sociales, motivación y atención al público.

Así que **MULTISPORTS TRAINING COMPANY** nace de 3 estudiantes de cultura física deporte y recreación, los cuales tienen la idea de una empresa que se basa en el entrenamiento personalizado y semi-personalizado en la ciudad de Bogotá, la cual atiende a dos tipos de población entre las cuales se encuentran personas aparentemente sanas y deportistas de alto rendimiento que quieran mejorar o fortalecer sus gestos deportivos, su condición física, apariencia, capacidades condicionales según su objetivo, por medio de clases de una hora las cuales cuentan con entrenadores certificados y personal capacitado para cada uno de nuestros afiliados, de igual manera encontrarán varios servicios o beneficios entre los cuales será la nutrición y suplementos los cuales aportarán a observar y evidenciar en menor tiempo los cambios.

MULTISPORTS TRAINING COMPANY se clasifica como un tipo de negocio de servicio, ya que se le va a ofrecer a los usuarios uno a más servicios como lo son el entrenamiento, nutrición y venta de suplementos, la idea y el objetivo de esta empresa es suplir las necesidades de cada una de las personas que quiere tanto subir como bajar de peso, o por salud, algo estético o simplemente gusto y en el caso de los deportistas, es reforzar las debilidades y fortalecer nuestras falencias en el deporte específico, ya sea la técnica, táctica o condición física, por medio de implementos previamente seleccionados para cada una de las prácticas, lo cual previamente en la carrera de cultura física deporte y recreación se aprendió y fortalecieron las debilidades en ciertas áreas para ofrecer un mejor servicio, gracias a los espacios académicos vistos durante el proceso académico, tanto de la parte de la salud, como lo es medicina aplicada al deporte, nutrición, fisiología del ejercicio, morfología, traumatología y entre otras, como la parte administrativa y de entrenamiento entre las que encontramos creación de

empresa, fitness, entrenamiento deportivo, administración y muchas más las cuales aportan a esta empresa. 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.

Es importante mencionar que para comenzar con la empresa se debe tener muy en cuenta la parte normativa en donde se encuentra la Ley **1258 DE 2008**, la cual se basa en la sociedad por acciones simplificada (SAS) ya que en esta se menciona que se podrá constituir dicha sociedad siempre y cuando existan una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes, adicional a esta también tenemos la Ley **181 de 1995** (la ley del deporte) una de las más importantes ya que el objetivo de esta ley es el fomento, la masificación, la divulgación, la planificación, la coordinación, la ejecución y el asesoramiento de la práctica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre, lo cual **MULTISPORTS TRAINING COMPANY** llevara a cabo por medio de la actividad física y por ultimo encontramos la Ley **1014 de 2006** o también denominada la ley del emprendimiento, ya que se encuentra lo emprendedor quien es la persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva, de igual forma encontramos la empresariedad la cual va muy ligada ya que permite fomentar y desarrollar la cultura del emprendimiento y la creación de empresas.

MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

LOGO



Este logo se basa principalmente en un gesto técnico de un deportista, lo cual nos abarca a la actividad física y entrenamiento, además de esto los colores identifican nuestra bandera colombiana con lo cual queremos representar a todo un país y teniendo reconocimiento tanto de talla nacional como quizás internacional.

SLOGAN

Equilibrio en cuerpo, mente y nutrición.

Este slogan es debido a que gracias a los servicios que se les ofrece a los afiliados, estos tenga equilibrio de tres campos, un cuerpo saludable, una mente sana gracias al ejercicio y una nutrición equilibrada en manos del mejor equipo.

MISIÓN

MULTISPORTS TRAINING COMPANY fortalece, mejora los gestos deportivos en tenis, futbol, boxeo, halterofilia y voleibol en deportistas elite y ayuda a mejorar la calidad de vida de nuestros usuarios por medio de la práctica de actividad física y deporte con el fin de dejar los malos hábitos y evitar el sedentarismo, gracias a una buena alimentación, descanso y entrenamiento equitativo formando un equilibrio tanto en nuestra mente como en nuestro cuerpo, para así llegar y obtener un mejor bienestar con el objetivo de ser siempre una familia con valores humanistas.

VISIÓN

MULTISPORTS TRAINING COMPANY para el 2021, debe ser el mejor centro de entrenamiento personalizado tanto para deportistas elite como para cualquier tipo de población a nivel Colombia, de la misma forma tener a todos los

entrenadores certificados con el título de Master Coach el cual avalada por la NSCA (*national strenght and conditioning association*). Y donde los afiliados encuentren otro tipo de servicios como lo es ropa o alianzas con algunas marcas importantes.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

MULTISPOSRTS TRAINING COMPANY es una empresa que piensa en el bienestar y satisfacción de nuestros afiliados basándonos en unos valores humanistas los cuales vienen de los padres dominicos gracias a Santo Tomas de Aquino, como lo son el respeto, la amabilidad, honestidad, sinceridad, compañerismo y muchos más los cuales son esenciales para nuestra empresa, ya que más allá de entrenar a nuestros afiliados es ser una familia y un equipo de trabajo en conjunto en donde se sientan a gusto y reciban muchas cosas que quizás en otro lado no se observa ni se evidencia, haciendo una comunidad sana, respetable y honesta con un fin tanto físico, deportivo o el que sea de prevalencia para cada uno, respetándonos siempre los unos a los otros de forma espiritual, material personal y profesional.

CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO

Multisports training Company encuentra la necesidad de crear un programa para deportistas que deseen mejorar o perfeccionar sus gestos, para un deporte específico (Futbol, voleibol, tenis, boxeo o halterofilia), esto debido a que los programas de los gimnasios están orientados hacia la parte corporal, sin tener en cuenta el deporte o la disciplina que el usuario practique.

Nicho de mercado: en nuestro caso mejorar el gesto deportivo para optimizar su rendimiento en la disciplina que practique el usuario, por esta razón es algo más específico y especializado lo que ofrecerá nuestra empresa a una población delimitada por su disciplina y por su edad.

TIPO DE CLIENTE:

Geográfica: Colombia, Bogotá, localidad de Chapinero, barrio el campin esto debido a su centralidad con muchas formas de acceso como es la carrera 30, la calle 24, la calle 53, calle 63 y se puede llegar también por la caracas, otras formas de localización y puntos de encuentro es el estadio el campin (Calle 57 con carrera 30) el cual está localizado al costado norte del mismo.

Demografía: hombres y mujeres deportistas entre los 14 a 30 años que practiquen Volibol, futbol, boxeo, tenis y halterofilia, con un nivel de ingresos intermedio-alto, nivel estratificación de 3-6, que se estén perfilando al alto rendimiento y perfeccionamiento deportivo

Psicografica: los clientes potenciales de *Multisports Training Company* son todos aquellos niños y jóvenes que vean el deporte como estilo de vida y proyección profesionales, personas mentalmente fuertes, con autoconfianza, autoeficacia convencido a dónde quiere llegar.

Conductual: dedicadas al deporte, estén siempre en el contexto deportivo y que en su tiempo libre lo ocupen en su práctica y su mejoramiento

CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR

La propuesta va a estar diseñada y guiada para deportistas tanto profesionales como amateur en modalidades tanto individuales como de conjunto donde se podrá evidenciar las mejoras, como progresos en el desempeño y rendimiento de los clientes en el deporte, *“no hay forma de desarrollar los talentos de los jóvenes, porque no existe un espacio donde hacerlo, materiales ni apoyo del gobierno”*. (Gutiérrez 1996)

La propuesta que tiene esta idea de negocio es novedosa para el mercado del deporte ya que en la ciudad de Bogotá no hay aún un centro especializado en este tipo de entrenamiento y esto ayuda al mejoramiento del mismo, ya que objetivo general del alto rendimiento es desplegar los ideales de las olimpiadas como la competencia regulada (tener deportistas altamente preparados para que compitan al mejor nivel), el juego limpio, el espectáculo y la juventud (Vargas, 1994).

Novedad: Debido a que la mayoría de centros de entrenamiento se basan en entrenamientos relacionados más a la parte estética o de salud, y muy pocos al entrenamiento de un gesto deportivo, ya que objetivo general del alto rendimiento es desplegar los ideales de las olimpiadas como la competencia regulada (tener deportistas altamente preparados para que compitan al mejor nivel), el juego limpio, el espectáculo y la juventud (Vargas, 1994).

Por eso la creación del centro deportivo de alto rendimiento contara con instalaciones de alta calidad, adaptadas específicamente para el perfeccionamiento deportivo en cualquier disciplina deportiva, contando con gran variedad de materiales y construcciones que brinden la mejor experiencia al usuario. *“Todo esto hace parte de la preparación física de nuestros jugadores, hace parte de un plan estratégico a mediano plazo, para pensar en el deporte. Hoy pasamos de un plan de acción a un momento de verdad con este Centro de Alto Rendimiento”* (de la cuesta 2017)

CAPITULO III: CANALES

- **Información:** la empresa Multisports Training Company da a conocer los servicios a través de las herramientas:

Físicas: sede central ubicada en la ciudad de Bogotá, este será un canal directo para nuestros clientes.

Virtual: los clientes pueden ver nuestros servicios en nuestra página de Instagram; nos encuentran como Multisports Training Company y en nuestra página de facebook como Multisports Training Company.

Telefónico: los clientes tendrán la posibilidad de contactarnos a los teléfonos del sede central para consultar, separar y hasta realizar compras (medio directo).

- **Evaluación:** nuestros clientes tendrán la posibilidad de evaluar tanto nuestro servicio como nuestros productos a través de los siguientes medios:

Físicas: en sede central el cliente podrá encontrar un buzón de sugerencias en el cual pueden desde opinar, dar sugerencias, realizar inconformidades, etc,

Virtual: el cliente podrá realizar las mismas actividades de buzón de sugerencias en nuestras páginas de facebook e instagram ya mencionadas anteriormente a través de la modalidad comentario y “like”.

- **Compra:** nuestros productos y servicios van a estar explicados detalladamente en una plataforma digital el cual puede acceder a todo el catálogo de productos y servicios que nosotros ofrecemos. Con varias promociones las cuales publicaremos en las distintas plataformas que utilizamos dando promociones como dos por uno, descuentos, días de promociones, rebajas y antigüedad.

- **Post venta:**

Para Multisports Training Company la calidad no solamente tiene que ver con las características del producto y servicio que vamos a ofrecer, si no con la atención que pueda recibir una vez realizada la compra. Es decir Multisports Training Company contara con estrategias las cuales ayuden a que nuestros clientes sean fieles y sigan con nuestra empresa en entrenamiento, así que se implantarán estrategias claves, las cuales son:

- Un sistema de comunicación con el cliente en donde el nos informe y comente como se siente con el producto o servicio adquirido. (redes sociales, página de internet, blogs o entre otros)
- Hacerle un seguimiento a nuestros clientes para que se sienta a gusto y cuente con Multisports Training Company en sus objetivos. Ej: llamadas o mensajes en los cuales nos informemos de cómo va su dieta, alimentación, preguntar por su salud o demás.
- Registrarlo en nuestra base de datos con el fin de que reciba descuento, promociones del mes y demás.
- Hacer cualquier tipo de reclamo o queja por medio presencial en nuestra sede central o atención con el fin de mejorar para su satisfacción.

Todas estas estrategias de Multisports Training Company se hacen con objetivo de:

- Satisfacer.
- Prevenir errores.
- Ser competitivo.
- Mejorar continuamente.

CAPITULO IV: RELACIONES CON LOS CLIENTES

De acuerdo con nuestra propuesta de valor y el segmento de mercado ya previamente establecido la relación con nuestros clientes tiene que ser directa, esto debido al servicio de entrenamiento que se está ofreciendo a nuestros clientes, si se realiza una expansión no solo en sucursales si no también virtual se puede estar hablando de una relación automatizada, pero principalmente la relación va a ser de asistencia personal exclusiva.

Asistencia personal exclusiva: la relación que pretende tener Multisports Training Company con sus posibles clientes se basa en el trato directo, brindando un buen servicio con respeto y autoridad. Debido a la propuesta de valor se tendrá un representante de la compañía atendiendo de manera exclusiva a los clientes.

La captación de nuevos clientes es fundamental para la empresa, ya que se pretende captar nuevos clientes a través de diferentes talleres donde se expondrá la forma de entrenamiento acorde a la propuesta de valor.

De esta manera Multisports Training Company ofrecerá a sus clientes un servicio enfocado al alto rendimiento de manera personal, buscando así la mejor manera de alcanzar el máximo potencial de los clientes.

.CAPÍTULO V: INGRESOS

Según la propuesta de valor, Multisports Training Company maneja mediante una suscripción, la cual el cliente deberá pagar al inicio de un programa de entrenamiento, esto con el fin de garantizar la periodicidad del programa y la fidelización de los usuarios.

Cuota por suscripción: la fuente de ingresos de la empresa es cuota de suscripción ya que se ofrece un servicio donde el cliente escoge ya sea un plan o paquete de acuerdo a sus necesidades. Teniendo en cuenta que MULTISPORTS TRAINING COMPANY cuenta con material adecuado para deportistas que quieren mejorar un gesto deportivo o fortalecer alguna debilidad ya sea en el tenis, futbol, voleibol, boxeo y halterofilia. Vale resaltar que una vez afiliado nuestros usuarios ellos deberán cancelar el valor total del plan o paquete.

N°	PRECIOS FIJOS	VALOR
1	PLAN DIA	\$50.000
2	PAQUETE PERSONALIZADO 1	\$600,000
3	PAQUETE PERSONALIZADO 2	\$840.000
4	PAQUETE PERSONALIZADO 3	\$1.360.000

PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Personalizado 1: son 10 clases de entrenamiento específico en el deporte que el usuario practique, entrenamiento personalizado de una hora de duración en las instalaciones que el usuario usualmente utiliza.

Personalizado 2: son 12 clases de entrenamiento específico en el deporte que el usuario practique, entrenamiento personalizado de una hora y quince minutos (1:15) en las instalaciones que el usuario usualmente utilizó y prueba de esfuerzo con test específico.

Personalizado 3: son 16 clases de entrenamiento específico en el deporte que el usuario practique, entrenamiento personalizado de una hora y media (1:30) en las instalaciones de Multisports Training Company y todas las comodidades para que mejoren el rendimiento y la técnica, chequeo completo (mediciones antropométricas, test y valoraciones físicas específicas, asesoría nutricional)

Multisports Training Company va a operar en las instalaciones del Club Distrital de Tenis, el cual está ubicado en la Av. Cra 24 N° 57- 93 el campín, teniendo en cuenta que este club está en una zona central de la ciudad y teniendo unas instalaciones de excelente calidad para el desarrollo de las actividades propuestas anteriormente, esta será la sede central de todas las actividades.

ANÁLISIS DE COMPETENCIA

Se encontraron dos empresas consideradas competencia según la propuesta de valor, estas compañías son las siguientes: Bodytech y Gimnasio Fitboxes.

Mediante un análisis DOFA se evidenciaron las siguientes características.

Bodytech y Fitboxes



PROYECCIÓN DE VENTAS

Mes	Paquete 1	Valor	Paquete 2	Valor	Paquete 3	Valor	Total
Julio	1	600.000	1	840.000	1	1.360.000	2.800.000
Agosto	2	1.200.000	2	1.680.000	1	1.360.000	4.240.000
Septiembre	2	1.200.000	2	1.680.000	2	2.720.000	5.600.000
Octubre	2	1.200.000	2	1.680.000	2	2.720.000	5.600.000
Noviembre	3	1.800.000	3	2.520.000	2	2.720.000	7.040.000
Diciembre	3	1.800.000	3	2.520.000	3	4.080.000	8.400.000
Enero	3	1.800.000	3	2.520.000	3	4.080.000	8.400.000
Febrero	4	2.400.000	4	3.360.000	3	4.080.000	9.840.000
Marzo	4	2.400.000	4	3.360.000	4	5.440.000	11.200.000
Abril	5	3.000.000	5	4.200.000	4	5.440.000	12.640.000
Mayo	5	3.000.000	5	4.200.000	5	6.800.000	14.000.000
Junio	6	3.600.000	6	5.040.000	5	6.800.000	15.440.000

CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES

Según la estructura del modelo CANVAS los recursos claves se encuentran divididos en tres áreas fundamentales, las cuales serán descritas a continuación:

- **Talento humano:** profesionales cualificados en las áreas del entrenamiento deportivo y con énfasis en el desarrollo de diferentes habilidades de diferentes deportes. Aspectos fundamentales teniendo en cuenta el enfoque y direccionamiento de nuestra empresa. Nuestros entrenadores deben ser dinámicos y creativos, profesionales con buenas relaciones interpersonales como intrapersonales, de este modo llevar no solo un alto estándar en los entrenamientos, también en la manera de relacionarnos con nuestros clientes.
- **Recurso Físico:** nuestra empresa empezara ubicándose en una sede que será el Club Distrital de Tenis, del mismo modo iniciaremos con una página donde todos nuestros clientes podrán conocer nuestros programas y servicios.
- **Recurso Económico:** este recurso será la inversión inicial de los socios de la empresa, un capital inicial para adquirir ciertos implementos los cuales se encuentran relacionados en la siguiente tabla denominada implementos.

INSUMOS

MATERIAL	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR
CARDA DE ABTIDA	\$ 244.800,00	2	\$ 489.600,00
BOSU	\$ 230.400,00	1	\$ 230.400,00
BOLSA DE PODER 20KG	\$ 261.600,00	3	\$ 784.800,00
BOLSA DE PODER 15 KG	\$ 166.400,00	3	\$ 499.200,00
BANDA ELASTICA VERDE	\$ 56.000,00	2	\$ 112.000,00
BANDA ELASTICA NEGRA	\$ 27.200,00	2	\$ 54.400,00
BANDA ELASTICA MORADA	\$ 41.600,00	2	\$ 83.200,00
BALON DE PESO 7KG	\$ 39.200,00	2	\$ 78.400,00
BALON DE PESO 4KG	\$ 32.000,00	2	\$ 64.000,00
BALON DE PESO 20 KG	\$ 148.000,00	3	\$ 444.000,00
BALON DE PESO 15KG	\$ 85.600,00	3	\$ 256.800,00
TRX	\$ 150.000,00	3	\$ 450.000,00
TRAMPOLIN	\$ 164.800,00	1	\$ 164.800,00
STEPS	\$ 154.400,00	4	\$ 617.600,00
PARACAIDAS	\$ 76.000,00	2	\$ 152.000,00
ELASTICOS DE RESISTENCIA	\$ 296.800,00	2	\$ 593.600,00
TOTAL			\$ 5.074.800,00

CAPÍTULO VII: ACTIVIDADES CLAVES

MULTISPORTS TRAINING COMPANY tiene varias actividades las cuales van relacionadas al plan que cada usuario adquiera. Esto debido a que se les ofrecerá diferentes planes en donde ellos encontraran la posibilidad de escoger el que más se les acomode a sus necesidades y objetivo.

Resolución de problemas: Multisports training Company busca la solución de los problemas de cada cliente como lo son aquellos deportistas amateur que hasta ahora quieren generar conciencia en un gesto deportivo o para aquel deportista que quiera potencializar sus debilidades o simplemente fortalecer un gesto en su deporte que este practique.(futbol, voleibol, tenis, boxeo o halterofilia)

- **Clases:** compuestas de cincuenta a noventa minutos (depende del plan que el usuario desee), en las cuales se desarrollara un calentamiento, trabajo específico y una vuelta a la calma.
- **Valoración:** antropométrica que estará a cargo por personal certificado ya sea un nutricionista o un profesional del deporte en donde al usuario se le hará una antropometría (IMC, % de grasa, % de masa muscular y entre otros datos de suma importancia.) de la misma forma una anamnesis para conocer sus antecedentes médicos.
- **Valoración nutricional:** una valoración en donde lo que se quiere evidenciar es su alimentación y dieta, para tomar un mejor rumbo y que esta aporte al objetivo en un lapso de tiempo menor.

CAPÍTULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES

MULTISPORTS TRAINING COMPANY necesita una asociación clave ya que es un centro de entrenamiento personalizado para deportistas, en donde este tipo de población debería recibir algún beneficio para no perder clientes y captarlos de la mejor manera.

Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras: la alianza será de tipo gana-gana y con cuatro empresas las cuales sus actividades y servicios son totalmente diferentes al que prestara nuestra compañía, en donde los usuarios recibirán descuentos tanto en suplementos, ropa, implementos deportivos y comida saludable.

MULTISPORTS TRAINING COMPANY al generar estas alianzas recibe ropa para nuestros entrenadores (sudadera) la cual nos darán uno cada dos meses para cada entrenador activo en nuestra compañía, suplementación para nuestro equipo de trabajo, igual que comida saludable en forma de anchetas mensuales y mayor garantía en nuestros implementos deportivos con un obsequio también mensual de cada empresa aliada según las ventas que ellos generen, de igual manera estas empresas obtienen mayor ganancias y reconocimiento en el medio deportivo debido a que nuestros usuarios comenzaran a adquirir sus productos de una manera más constante y activa.

Empresas aliadas



ALL-D empresa encargada en suplementación para deportistas y personas que quieran cambios reales en su vida con ayuda de batidos y suplementos. Los usuarios recibirán el 25 % de descuento en cualquier producto de esta marca.



ALL-D empresa de industria Colombiana la cual se encarga de la producción de ropa deportiva tanto para hombre como para mujeres, con materiales de alta calidad, generando satisfacción y comodidad a los usuarios. 20% de descuento en cualquier producto.



Empresa de implementos deportivos en la cual se generó una alianza para la compra de implementos usados en nuestras instalaciones de SPORTS TRAINING COMPANY, con la cual los usuarios recibirán el 10% en cualquier producto de esta marca.



Empresa dedicada a la producción de alimentos saludables y de gran variedad los cuales aportan mucha proteína y sabores únicos los cuales aportaran a un menor consumo calórico en las dietas de nuestros usuarios. 15 % de descuento en cualquier producto.

CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

Mediante la estructura de costos podemos ver tanto los ingresos como los egresos proyectados durante el periodo de un mes de nuestra compañía. Se tiene en cuenta que los precios promedio de los entrenamientos es de 60.000 un porcentaje estará destinado para el entrenador y el otro estar destinado para inversiones futuras de la compañía.

FLUJO DE INGRESOS

Mes	Paquete 1	Paquete 2	Paquete 3
Julio	600000	840000	1360000
Agosto	1200000	1680000	1360000
Septiembre	1200000	1680000	2720000
Octubre	1200000	1680000	2720000
Noviembre	1800000	2520000	2720000
Diciembre	1800000	2520000	4080000
Enero	1800000	2520000	4080000
Febrero	2400000	3360000	4080000
Marzo	2400000	3360000	5440000
Abril	3000000	4200000	5440000
Mayo	3000000	4200000	6800000
Junio	3600000	5040000	6800000

PROMEDIO DE INGRESOS ANUALES

CO D	PRODUCTO/SERVICI O	PRECIO PROM.	VENTAS PROM.	INGRESOS PROM.
1	ENTRENAMIENTOS	835.088	80	66.807.018
			TOTAL INGRESOS	66.807.018

FLUJO DE EGRESOS

PROMEDIO DE EGRESOS ANUALES

COSTOS FIJOS

COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.
F1	ARRIENDO	700.000	12	8.400.000
F2	ADVER. GOOGLE	29.900	12	358.800
F3	SALARIOS ENTRENADORES	28.000	1500 Horas	42.000.000
TOTAL COSTOS FIJOS				50.758.800

COSTOS VARIABLES

COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
V3	TRANSPORTES	2.200	1500	3.300.000
V4	IMPLEMENTOS ENTRENAMIENTOS	400.000	3	1.200.000
TOTAL COSTOS VARIABLES				4.500.000

TOTAL DE COSTOS	55.258.800
------------------------	-------------------

PUNTO DE EQUILIBRIO

$$PE = \frac{50758800}{60000 + 28000}$$

$$PE = 1.586,21 \text{ HORAS DE ENTRENAMIENTOS}$$

$$PE \text{ servicios} = \frac{P.E \text{ Horas}}{\text{Promedio horas de Servicios}} \quad \text{Cantidad de Paquetes}$$

$$PE \text{ servicios} = \frac{1586}{12} \quad \text{Cantidad de Paquetes}$$

CAPITULO X: EVALUACION FINANCIERA

Inversión Inicial= 15.000.000

inflación=5,75%
crecimiento en ventas=15%

inflación=5,75%
Crecimiento de egresos= 12%

Flujo de Ingresos

	A
AÑO	VALOR
1	66.807.018
2	79.126.232
3	93.717.109
4	110.998.544
5	131.466.675
TOTAL	482.115.576

Flujo de Egresos

	B
AÑO	VALOR
1	55.258.800
2	65.448.523
3	77.517.230
4	91.811.408
5	108.741.431
TOTAL	398.777.392

Flujo de Efectivo Neto

	A-B
AÑO	VALOR
1	11548217,54
2	13677709
3	16199878
4	19187136
5	22725244
TOTAL	83338185

Formulación de Datos VPN

f1= 11.548.218
f2= 13.677.709
f3= 16.199.878
f4= 19.187.136
f5= 22.725.244
n= 5 años
i= 29%
Inv0= 15000000

<u>TIR</u>	
-	15.000.000
	11.548.218
	13.677.709
	16.199.878
	19.187.136
	22.725.244

	RI
año1	11.548.218
año2	25.225.926
año3	41.425.805
año4	60.612.941
año5	83.338.185

VAN=VPN= \$23.008.038,06

TIR= 87,73%

RI= 25225926
1051080,267

RI= 14,27










Se va a realizar una inversión inicial de 15'000.000, esta inversión se hace para poder adquirir los instrumentos básicos para nuestro funcionamiento, estos instrumentos tienen un valor total de 5'114.000 más IVA del 19%, dejando 9'886.000 millones para cubrir los gastos de funcionamiento correspondientes al primer mes, esto es: pago de arriendo, pagos de sueldos, capacitaciones correspondientes a los diferentes deportes (entrenamiento deportivos específico a cada disciplina), se debe tener en cuenta que hay gastos operacionales no específicos que pueden llegar a presentarse durante los primeros meses.

La inversión inicial de acuerdo a los cálculos realizados, se recuperara en un periodo correspondiente a 14 meses, otro dato relevante es la TIR, tasa de interés de retorno, que nos muestra el comportamiento a futuro, si se tiene un comportamiento positivo, se podría estar reinvertiendo todo aquellos que es ganancia, ya que arroja un porcentaje favorable (87%) que demuestra la rentabilidad del proyecto.

El VPN, Valor Presente Neto muestra el comportamiento a largo plazo igualmente, al igual que la TIR, permite analizar la viabilidad del proyecto, en este caso se obtiene un VPN de 23'000.000.

Como se puede observar en los flujos de ingresos y egresos, se evidencia saldos positivos, no se está generando pérdidas.

LIENZO

ASOCIACIONES CLAVES	ACTIVIDAD CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACION CON LOS CLIENTES	SEGMENTO DE MERCADO
	 <p>RECURSOS CLAVE</p> 		 <p>CANALES</p> 	
ESTRUCTURA DE COSTOS		FUENTES DE INGRESOS		
				

BIBLIOGRAFÍA

- Vargas, Carlos Eduardo (1994). El deporte como objeto de estudio. Feriva: Cali
- Gutiérrez, verónica. "regulador metropolitano, seremi 1994.ed.antartica.santiago de chile, 1996.PP.64.
- Quintero J, (31 DE ENERO DE 2017). Atlético nacional estrena centro de alto rendimiento. El Colombiano. Recuperado de <http://www.elcolombiano.com/>
Jiménez A. (coord.) Personal training. Entrenamiento personal. Bases, fundamentos y aplicaciones. Inde: Barcelona; 2005.
- Recuperado de: <http://www.e-aquinas.net/pdf/moya.pdf>
- Recuperado de:
<https://www.dane.gov.co/files/sen/planificacion/planes/COLDEPORTES.pdf>
- Recuperado de:
http://culturarecreacionydeporte.gov.co/portal/sites/default/files/informacion_estadistica_del_sector_cultura.pdf