



SABIOS ACTIVOS CLUB ADULTO MAYOR

XIOMARA VANESSA MORALES CHUQUIN

CÓDIGO: 2054119

DOCENTE ASESOR: GONZALO FLORIÁN

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE CULTURA FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN

Trabajo de Grado Creación de empresa

Bogotá, D.C., Noviembre 12 de 2014

Índice

Introducción	3
Modelamiento de la idea de negocio	5
Fundamentación Humanista	7
Marco referencial	9
Clientes	14
Canales	22
Propuesta de valor	25
Relaciones con los clientes	26
Ingresos	27
Recursos clave	30
Actividades clave	32
Asociaciones clave	33
Estructura de costos (Excel)	
Estudio financiero (Excel)	
Evaluación financiera	35
Referencias	36

Introducción

En la actualidad y a lo largo de los años las personas mayores han podido acceder a servicios de actividad física en los cuales no son tenidas en cuenta sus condiciones especiales, en algunos casos reciben atención de fisioterapeutas, profesionales del área de la cultura física, y en muchos casos personas empíricas, que aunque tienen algunas capacitaciones, no tienen el suficiente conocimiento profesional. En otros lugares les ofrecen cursos de actividades deportivas y recreativas y en otros, pueden acceder a actividades culturales y de capacitación.

Es por esto que surge la necesidad de que las personas mayores tengan acceso a todos estos servicios reunidos en un mismo lugar, el que sea seguro y adecuado. El cual esté perfectamente acondicionado para ellos y sus necesidades psicológicas, físicas, culturales, sociológicas, de salud, de nutrición y de recreación.

El entrenamiento físico adecuado a la edad, sexo y capacidad físico-fisiológica, puede inducir una marcada mejoría de las funciones esenciales retrasando el deterioro físico y la dependencia unos diez o quince años. (Heredia, 2006).

El ejercicio físico y el deporte, les permite a los adultos mayores conservar mayor fuerza vital y física; les ayuda a mantener y recuperar el equilibrio físico y psíquico, también favorece la protección cardiovascular, el equilibrio neurovegetativo y la actividad psico-intelectual. (Heredia, 2006).

El movimiento, el juego y el deporte colaboran a la obtención de salud y bienestar. También facilitan los contactos con otras personas, haciendo que se den rasgos en común en el juego, experiencias en grupo al hacer ejercicios conjuntamente, movimientos y juegos: se tiene ocasión de hablar con más gente, se pueden intercambiar opiniones, se supera el aislamiento y el retiro social, que a menudo van unidos a la edad. Contribuyen a la realización y la satisfacción, a la confianza y al optimismo. Quien todavía aprende a una edad avanzada se exige algo a sí mismo, consigue un pedazo de independencia y soberanía, no solo obtiene la capacidad para

moverse, sino que con ella gana en posibilidades y a través de ello, en autoconfianza y seguridad en sí mismo.

Por otra parte, este tipo de población tiene un acceso económico positivo como plan de negocio, ya que en su mayoría, son personas que dependen económicamente de sus familiares o de sus ingresos obtenidos a través de su vida laboral y son un segmento de mercado con enormes necesidades. Los adultos mayores dedican esta etapa de su vida a descansar y utilizar su tiempo cuidando y ayudando a mejorar o preservar su salud.

Las actividades recreativas, culturales y deportivas suman una cifra de negocios en torno a los 17,8 mil millones de euros, con 282.706 ocupados a 30 de septiembre de 2006 y datos del Instituto de Estudios Turísticos muestran que más de la mitad de los viajes de residentes en el territorio se realizan por motivos de ocio, recreo y vacaciones. (INE, 2008).

Modelamiento de la idea de negocio

La empresa “Sabios Activos” es un club saludable y recreativo exclusivo para personas mayores de 65 años, con el objetivo de mejorar su calidad de vida. Este es un lugar acondicionado para ellos, cuenta con los elementos, el personal profesional calificado y la ambientación, encaminada en satisfacer los intereses motivacionales de esta población, mientras logra beneficiar la salud y calidad de vida de la persona mayor, en el área física, social y psicológica. Ofrece un programa día, en el cual dentro del mismo, pueden asistir a diferentes actividades recreativas, culturales, sociales y de ejercicio para su salud. Al mismo tiempo, en el fin de semana pueden asistir a las actividades con un familiar acompañante.

Desde antes de iniciar el pregrado de Cultura Física, Deporte y Recreación, se tiene la proyección de emprendimiento, por lo cual se escogió como opción de trabajo de grado la creación de empresa. A lo largo del desarrollo de la misma y de la experiencia laboral que se ha ido adquiriendo, se desarrolló una gran empatía con poblaciones especiales, principalmente con personas mayores, teniendo en cuenta, que la atención en Cultura Física que reciben las personas mayores no es la adecuada ni suficiente para responder a las necesidades físicas, psicológicas y sociales de esta población. Al mismo tiempo, siempre ha sido de gran interés el área de la salud asociada al ejercicio y este tipo de población presenta diferentes enfermedades.

Según la Ley 1251 de 2008, los adultos mayores tienen derecho a participar activamente en las actividades deportivas, recreativas, culturales que le permitan envejecer sanamente, a la planeación de políticas públicas y programas que se diseñen a favor de este grupo de población.

También dentro de la misma ley, como deber de la sociedad, está propender por su propio bienestar y crear condiciones que le permitan reducir su nivel de dependencia familiar y estatal, haciéndolo autosuficiente y desarrollando sus capacidades y potencialidades.

Esta empresa es una opción de negocio muy importante socialmente y muy lucrativa económicamente, ya que busca satisfacer las necesidades de este tipo de población, que le gusta la práctica de actividad física, participar en actividades lúdicas y recreativas. Amplía la visión de

la cultura física para las personas mayores y así mismo muestra variedad en servicios, generando un enlace importante con otras profesiones relacionadas.

La satisfacción en la vejez estriba en saber programar o planificar estrategias que impliquen simultáneamente: mantenerse en contacto con el mundo, guardar contacto con el pasado y recordarlo, pensar con claridad, mantenerse ocupado, comunicarse y entenderse bien con los demás.

Mantener unas relaciones estables, con contactos frecuentes y de calidad, participar en proyectos colectivos, formar parte de asociaciones u organizaciones son, todos ellos, factores que permiten disfrutar de una buena calidad de vida en la vejez. La participación en programas bien estructurados de actividad física no solo mejora el estado fisiológico sino también su capacidad cognitiva y su estado emocional y afectivo.

Es importante resaltar el crecimiento económico de este sector, en el bienestar social y en la calidad de vida a medida que la cultura, el ocio y el deporte se van consolidando como actividades integrantes de los hábitos de consumo de los ciudadanos, las actividades recreativas, culturales y deportivas configuran un auténtico sector productivo cuyos bienes y servicios compiten entre sí y se intercambian en el mercado sujetos a los principios de la oferta y la demanda (INE, 2004).

Fundamentación humanista

La comprensión humanista busca la construcción del bien común, lo cual es un pilar importante a desarrollar, a través del cual busca generar bienestar a poblaciones especiales, como las personas mayores. Al mismo tiempo, genera justicia distributiva, reduciendo la exclusión social, económica, y cultural para este grupo de personas (USTA, 2013).

Normalmente las personas mayores no reciben la atención necesaria no solo en ambientes deportivos, sociales y culturales, por lo tanto esta empresa genera una atención especial y exclusiva para ellos, desarrollando y mejorando los entornos en donde practican deporte, realizan actividades culturales y de recreación, los cuales muchas veces son adecuados y dirigidos por ellos mismos buscando mejorar y mantener un buen estado de salud y bienestar general.

Con esta falta de atención como un problema y teniendo en cuenta la igualdad de condiciones y de necesidades entre los diferentes grupos poblacionales y las enfermedades que a la edad de este grupo de personas se presentan, la empresa aporta moral y culturalmente en la solución de este grave problema de la sociedad.

La condición social de los mayores de edad en las sociedades desarrolladas se ha transformado considerablemente durante las últimas décadas. Los avances que se han producido en la integración económica del colectivo de las personas mayores han constituido el elemento fundamental de esa transformación. La extensión y mejora del sistema público de pensiones que se ha venido dando en nuestro país desde finales de los setenta han sido los responsables principales de la mejora de la posición económica de las personas de edad en relación con la del resto de la sociedad. (López, 2003)

Esto demuestra que las personas mayores tienen más tiempo disponible, ya que en su mayoría ya no tienen obligaciones económicas y laborales, por lo tanto, esta empresa les genera un espacio de diversión y esparcimiento, el cual los aleja de su cotidianidad y les permite mejorar su calidad de vida psicológica, física y cultural.

La Universidad Santo Tomás, dentro de los contenidos profesionales, ofrece una formación integral que permite al estudiante reconocerse a sí mismo como ser humano, con una

tarea específica para realizarse como persona y crear unas relaciones más humanas y justas con el entorno natural y social. (Gilson, 2003).

De aquí que este plan de negocio incluye a los adultos mayores como un grupo de humanos que necesitan tener un trato justo desde la sociedad y todos los profesionales, contribuye a la transformación positiva del mundo familiar y personal de este tipo de población, con espacios de cooperación, solidaridad y compromiso con ellos.

En los últimos años las personas mayores han sido una población que ha generado interés en algunos profesionales de la cultura física, por los diferentes servicios que se les pueden prestar y porque es un mercado potencial.

La demanda de esta población ha ido aumentando y seguirá teniendo en cuenta el crecimiento de la preocupación por la salud y la intención de mejorar la calidad de vida tanto psicológica, como física, corporal y en sociedad.

Marco referencial

Ley 1014 de 2006

Entre sus objetivos está promover y direccionar el desarrollo económico del país impulsando la actividad productiva a través de procesos de creación de empresas competentes, articuladas con las cadenas y clusters productivos reales relevantes para la región y con un alto nivel de planeación y visión a largo plazo.

Buscar a través de las redes para el emprendimiento, el acompañamiento y sostenibilidad de las nuevas empresas en un ambiente seguro, controlado e innovador.

Ley 1251 de 2008

Esta ley tiene como objeto proteger, promover, restablecer y defender los derechos de los adultos mayores, orientar políticas que tengan en cuenta el proceso de envejecimiento, planes y programas por parte del Estado, la sociedad civil y la familia y regular el funcionamiento de las instituciones que prestan servicios de atención y desarrollo integral de las personas en su vejez.

También tiene como finalidad de lograr que los adultos mayores sean partícipes en el desarrollo de la sociedad, teniendo en cuenta sus experiencias de vida, mediante la promoción respeto, restablecimiento, asistencia y ejercicio de sus derechos.

Ley 181 de 1995

El Deporte Formativo y Comunitario hace parte del Sistema Nacional del Deporte y planifica, en concordancia con el Ministerio de Educación Nacional, la enseñanza y utilización constructiva del tiempo libre y la educación en el ambiente, para el perfeccionamiento personal y el servicio a la comunidad, diseñando actividades en deporte y recreación para niños, jóvenes, adultos y personas de la tercera edad.

El Instituto Colombiano del Deporte diseñará programas formativos y de competición dirigidos a integrantes de los grupos étnicos, conservando su identidad cultural. Así mismo

fomentará el deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre en trabajadores agrarios y personas de la tercera edad.

Empresa de servicios

La empresa es una organización, cuyo objetivo es la consecución de un beneficio a través de la satisfacción de una necesidad de mercado. La satisfacción de las necesidades que plantea el mercado se concreta en el ofrecimiento de productos o servicios, empresa agrícola o sector primario, industrial o sector secundario, servicios o sector terciario. Las empresas prestadoras de servicios, admiten su subdivisión en empresas comerciales (mayoristas y minoristas), de transporte, de seguros, financieras, de ocio y cultura, de enseñanza, de comunicaciones, etc.

Sector servicios

Dentro del sector servicios se encuentra un conjunto de empresas especializadas en prestar a los usuarios servicios que en las últimas décadas han ido adquiriendo gran relevancia social y económica en los países desarrollados. Se trata de las actividades recreativas, culturales y deportivas, cada vez más importantes por sí mismas y por tener un acentuado carácter complementario y condicionante de la actividad turística (INE, 2004). En él se engloban actividades muy diversas que se pueden clasificar siguiendo diferentes criterios. Teniendo en cuenta quien gestiona el servicio, se pueden distinguir dos grandes grupos (CIDEAD, 2009).

Servicios públicos: prestados por las administraciones públicas con los ingresos obtenidos por los impuestos. En algunos casos, el Estado tiene el monopolio de ese servicio: administración (funcionarios), defensa (ejércitos) y orden público (policías). En otros, el Estado es principal proveedor de esos servicios: sanidad y educación.

· Servicios privados: prestados por empresas privadas en busca de un beneficio económico. Aquí estarían los demás servicios (transporte, turismo, ocio, comercio, actividades financieras. (CIDEAD, 2009)

Club

Es una asociación voluntaria orientada a unos fines comunes, están organizados a ciertos objetivos comunes y específicos, como políticos, deportivos y recreativos. Se reúnen persona de

forma voluntaria para participar en actividades elegidas por ellas mismas unidas por vínculos sociales o de intereses similares. Los clubes satisfacen la necesidad de asociación y compañerismo del individuo y resuelven la necesidad de acción colectiva esencial al grupo. (Hernández, 2004)

Emprendedor

Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.

Emprendimiento

Es una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad. (Ley 1014, 2006)

Definición de la empresa

Club de Cultura Física de servicios deportivos, recreativos y culturales para personas mayores de 65 años.

Misión

Ofrecer al adulto mayor en la ciudad de Bogotá, la posibilidad de acceder en un mismo lugar, a servicios deportivos, recreativos y culturales enfocados a sus necesidades, para de esta forma contribuir de manera efectiva con el mantenimiento y mejoramiento de su calidad de vida.

Visión

En tres años estar consolidada como la mejor empresa de Cultura Física para Adulto Mayor en la ciudad de Bogotá, a través de la calidad y creatividad en los servicios y satisfacción en los usuarios.

Valores

Calidad. Actuación oportuna, responsable y eficiente en el cumplimiento de las funciones corporativas.

Compromiso. Estar dispuesto de manera permanente en el cumplimiento de la misión de la entidad.

Responsabilidad, es un valor, porque gracias a ella podemos convivir en sociedad de una manera pacífica y equitativa. La responsabilidad en su nivel más elemental es cumplir con lo que se ha comprometido, o la ley hará que se cumpla. Pero hay una responsabilidad mucho más sutil (y difícil de vivir), que es la del plano moral.

Integridad. Actuar con conocimiento, respeto y ética en el cumplimiento de las funciones.

Humildad. Es aceptar las cualidades con las que nacemos o desarrollamos, desde el cuerpo hasta las posesiones más preciadas. Por tanto, debemos utilizar estos recursos de forma valiente y benevolente. Ser humilde es dejar hacer y dejar ser, si aprendemos a eliminar la arrogancia, reconocemos las capacidades físicas, intelectuales y emocionales de los demás.

Creatividad. Búsqueda permanente de innovaciones y alternativas que orienten el crecimiento y desarrollo continuo.

Tolerancia. Virtud que se adquiere como proceso de aceptar la igualdad de derechos humanos respetando las diferencias para mantener mejores relaciones personales. (CORPONOR, 2007)

Políticas institucionales

1. Sabios Activos continuamente fomentará la implementación de estrategias que favorezcan el desarrollo social y físico de todos sus afiliados.

2. La empresa tiene como pilar fundamental, el mejoramiento de la calidad de vida de las personas mayores y el derecho de cada uno de ellos, de vivir sanamente mediante el mejoramiento físico, psicológico y social. Es por eso que los espacios, los servicios y la ambientación, están organizados para ello.

3. Todos los servicios que presta “Sabios Activos”, son planificados, ejecutados y evaluados previamente por profesionales en equipo interdisciplinario. La evaluación periódica busca garantizar la pertinencia y calidad de los servicios de la empresa.

Clientes

Nicho de mercado

Este plan de negocio está orientado a un segmento de mercado específico. Los clientes a los que va dirigido como segmento de mercado son las personas mayores de 65 años de estratos 3 en adelante, principalmente de la ciudad de Bogotá o visitantes nacionales y extranjeros. Los adultos mayores son personas catalogadas dentro de la última etapa de la vida y quienes tienen más de esta edad. En este caso la empresa también busca aplicar a un rango de edad un poco menor, ya que desde antes de los 65 años, a muchos adultos les gusta realizar estas actividades y con personas de su rango de edad.

Se dirige principalmente a los adultos mayores interesadas en hacer ejercicio para su salud y que le gustan las actividades deportivas, recreativas, lúdicas y culturales. También que les guste compartir actividades de esparcimiento con personas de su mismo rango de edad. Igualmente que posean los recursos y el tiempo libre para disfrutar de estas actividades ya sea entre semana o fin de semana. Posteriormente y buscando ampliar el segmento de mercado, se aplicará a los adultos mayores cercanos que no les gustan o que no acostumbran participar de estas actividades para que se afilien a la empresa y vean en ella una alternativa diferente y así utilizar los diferentes servicios.

Pensada para aquellos adultos mayores que tienen mucho tiempo libre, que permanecen solos en sus casas, que les gusta hacer amigos, que ellos o sus familiares tienen recursos económicos para disfrutar de su vejez, que les gustan las actividades donde se integren con más personas del mismo rango de edad, que les gusta cuidar y mejorar las patologías en el nivel de salud que tienen. Que permanecen en sus casas sin muchas ocupaciones y buscando la oportunidad de realizar actividades que los ocupen, los diviertan y los hagan sentir muy útiles en sociedad. Adultos mayores con diferentes patologías pueden ser clientes de la empresa, ya que pueden escoger las actividades en las cuales pueden participar.

En Bogotá, según el Censo de 2005, existen 570.000 personas mayores de 60 años y el porcentaje de población de 60 años y más en Bogotá en la localidad de Usaquén, donde estará ubicado el negocio, es de 12.3%, es decir para esta localidad 70.100 adultos mayores. La estimación del segmento de mercado para este proyecto es de un 0.01% que equivale a 701 adultos mayores. Para posteriormente empezar a atacar esta población en otras localidades de la ciudad de Bogotá.

A continuación se presenta el formato de encuesta que se realizó a un grupo de adultos mayores de los barrios Chapinero y Mazurén en Bogotá. Se encuestó a 50 adultos mayores que estaban realizando actividad física en los parques de la zona y saliendo de un Centro médico reconocido. El objetivo de esta encuesta es identificar las necesidades y gustos de los adultos mayores a la hora de realizar ejercicio físico para la salud.

Ficha Técnica encuesta

Nombre del estudio: encuesta plan de negocio Sabios Activos Club de Adulto Mayor

Liderado, ejecutado y analizado por: Xiomara Vanessa Morales

Instrumento: cuestionario de 10 preguntas

Marco muestral: 50 adultos mayores de los barrios Chapinero y Mazurén.

Metodología: cuantitativa y cualitativa

Técnica: entrevista directa

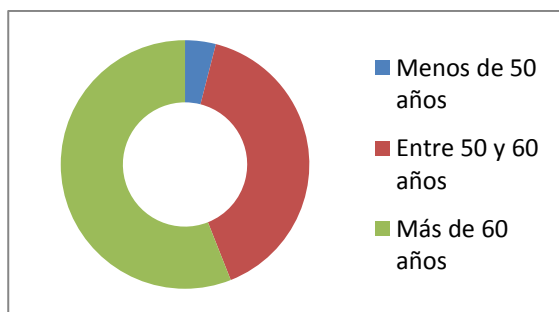
Fecha de realización: septiembre de 2014

Resultados e interpretación y análisis

Esta encuesta es parte de la construcción de un proyecto de creación de empresa acerca de abrir un club exclusivo para adulto mayor, le agradecemos su colaboración y sinceridad para sus respuestas.

1. ¿Cuál es su edad?

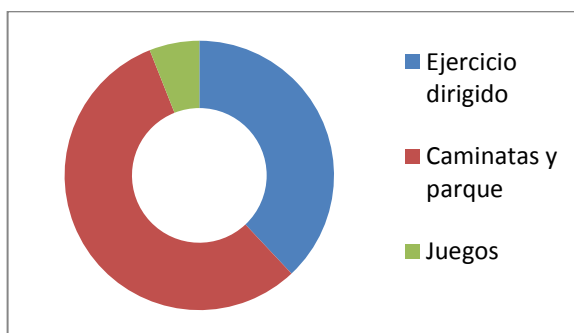
- a. Menos de 50 años (2)
- b. Entre 50 y 60 años (20)
- c. Más de 60 años (28)



Esta encuesta se realizó en horas de la mañana en parques de estas zonas, donde habían varios adultos mayores realizando actividad física y otros salían de hacerlo en un Centro médico deportivo reconocido. Se encontró que la mayoría de personas encuestadas tienen más de 60 años, lo que ayuda a confirmar que en esta edad las personas si se interesan por desarrollar actividades para su salud y tienen tiempo para ello. Encontrar dentro del grupo de encuestados una buena cantidad de personas mayores de 50 años y menores de 60, confirma también que la empresa puede abrir sus servicios para personas con edad desde antes de los 60 años, porque ya les gusta relacionarse con más adultos mayores para su práctica de ejercicio.

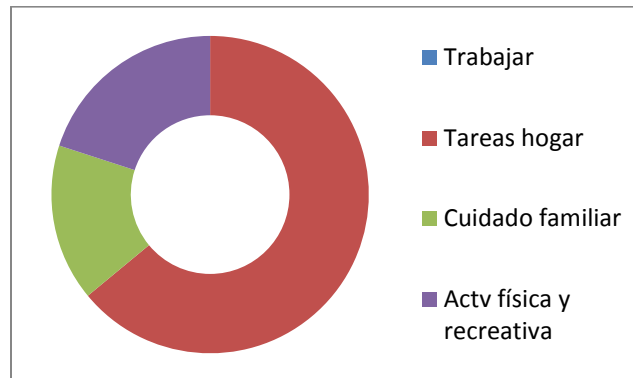
2. ¿Qué actividad realiza para preservar su salud y mejorar su calidad de vida?

- a. Ejercicio dirigido (19)
- b. Caminata y ejercicios en el parque (28)
- c. Juegos y actividades lúdicas (3)



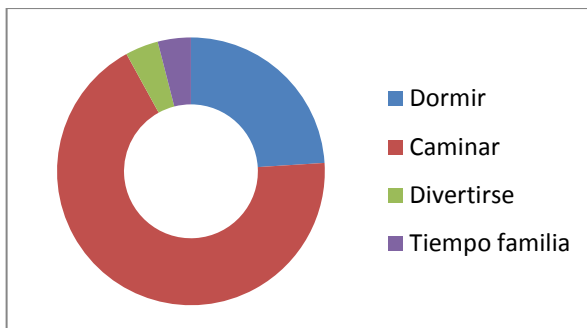
Esto indica que la mayoría de adultos mayores no tienen dirección profesional ni guía alguna y salen a caminar cerca de sus casas como actividad preservadora de su salud y los demás en menor proporción, asisten a algún lugar donde les dirijan su actividad física. También se nota como son pocos los adultos mayores que participan en actividades de juego y lúdica.

3. ¿Cuáles es la actividad que realiza en mayor proporción diariamente?
- Trabajar (0)
 - Tareas en el hogar (32)
 - Cuidado familiar (8)
 - Actividades físicas y recreativas (10)



Según estos datos, la mayoría de adultos mayores encuestados dedican su tiempo al cuidado de su hogar o de su familia, lo que indica que algunos no le dan importancia a sus caminatas y no lo incluyen cuando se habla de actividad física y que en su mayoría descuidan su salud, lo que indica que necesitan acceder a más servicios de actividad física.

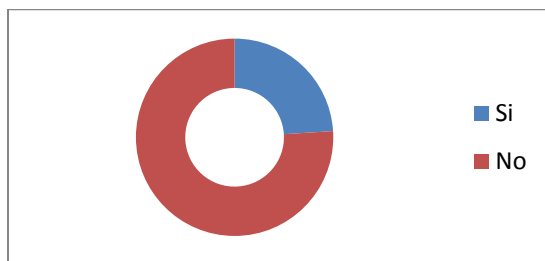
4. ¿Qué actividad realiza en su tiempo libre?
- Dormir (12)
 - Caminar (34)
 - Divertirse (2)
 - Compartir tiempo en familia (2)



La mayor actividad que los adultos mayores encuestados realizan es salir a caminar, muy pocos se divierten y poco tiempo comparten en familia, lo que indica que necesitan actividades que les aporten diversión y que les brinden más espacios y tiempos en compañía.

5. ¿Participa en actividades físicas y recreativas?

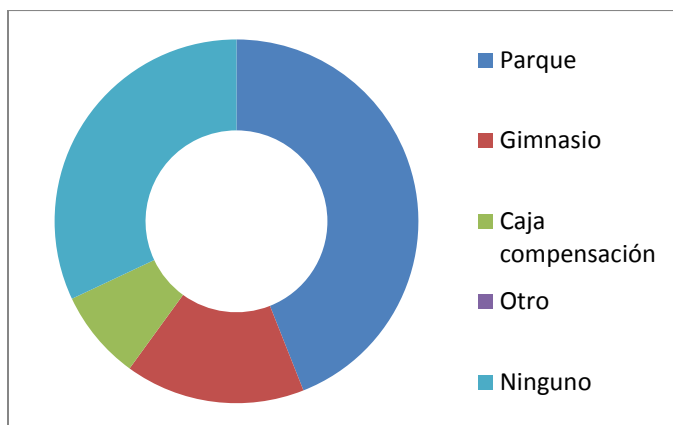
- a. Si (12)
- b. No (38)



Los adultos mayores a través de esta encuesta manifiestan en su gran mayoría que no participan en actividades físicas y recreativas, la cifra debería ser mucho menor ya que más adultos mayores manifestaron recibir ejercicio dirigido en la pregunta número dos, lo que indica que ellos mismos no tienen claro que son estas actividades.

6. Si su respuesta a la pregunta anterior fue afirmativa, ¿En qué lugar las realiza?

- a. Un parque (22)
- b. Un gimnasio (8)
- c. Caja de Compensación (4)
- d. Otro, ¿Cuál? _____ (0)
- e. Ninguno (16)



Esta pregunta denota que los adultos mayores al preguntar por lugares, asocian mejor el tema de la práctica de ejercicio, muchos son parte de los que se ejercitan en parques, pocos en gimnasio o cajas de compensación, lo que muestra que no hay lugares dedicados a ellos, dentro de la zona o que reconozcan, diferentes a los convencionales.

7. ¿Le gustaría y tomaría los servicios de una empresa dedicada al adulto mayor únicamente?

- a. Si (50)
- b. No (0)

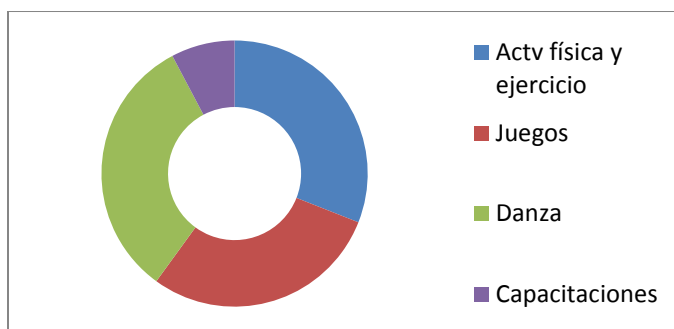


Los adultos mayores encuestados en su totalidad están de acuerdo y les interesaría adquirir servicios recreativos y de actividad física en un mismo lugar y exclusivos para ellos y sus necesidades, esto indica que este proyecto de plan de negocio es llamativo para este tipo de población y motiva al emprendedor a consolidarlo y hacerlo realidad.

8. ¿A qué servicios le gustaría acceder? Puede escoger varias respuestas.

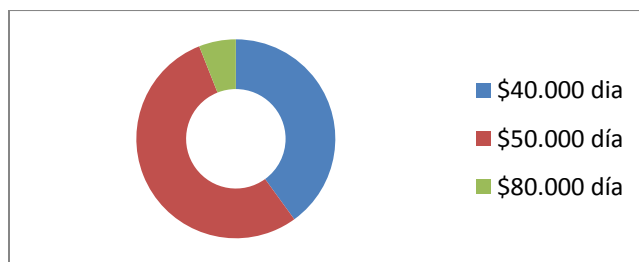
- a. Actividad física y ejercicio para la salud (48)
- b. Juegos (45)

- c. Danza (50)
- d. Capacitaciones (12)



Los adultos mayores encuestados están interesados en participar en danza y actividad física para la salud en su mayoría, seguido por juegos y por último capacitaciones en menor cantidad. Esto indica que quieren tener acceso a servicios que sean activos, confirma las actividades en las que les interesa participar, las cuales serán en un comienzo las ofrecidas por la empresa.

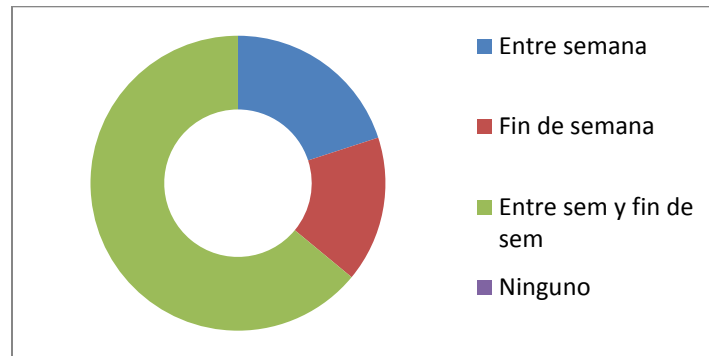
9. ¿Cuánto pagaría por acceder a varios de estos servicios en franjas de tiempo por día?
- a. \$40.000 día (20)
 - b. \$50.000 día (27)
 - c. \$80.000 día (3)



La mayoría de adultos mayores están dispuestos a cancelar el primer valor planteado, les parece un valor adecuado y justo para acceder a varios servicios durante un periodo de tiempo durante el día.

10. ¿Qué días de la semana le gustaría poder acceder a estos servicios?
- a. Entre semana (10)

- b. Fin de semana (8)
- c. Entre semana y fin de semana (32)
- d. Ninguno de los anteriores (0)



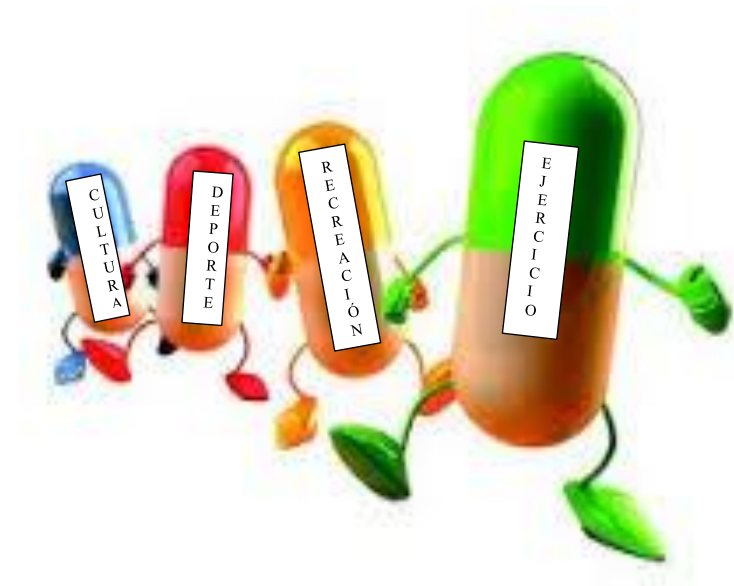
A la mayoría de encuestados les gustaría acceder a este club y servicios, tanto fines de semana como entre semana, lo que indica que la empresa puede comenzar ofreciendo sus servicios todos los días.

Canales

Imagen Corporativa



Logo



Tomado de www.masquesalud.com

Marca

VITCA
SABIOS

Eslogan

“Vitaminas para el Adulto mayor”

A través de este logo, se muestran los servicios en general que el plan de negocio ofrece dentro de la imagen de unas vitaminas que son el eslogan del mismo. La marca es el nombre de la empresa “sabios activos”, se coloca cruzando una palabra y la otra porque ambas coinciden en sus dos últimas letras. Finalmente, el eslogan es “vitaminas para el adulto mayor”, lo que hace referencia a que este plan de negocio busca ofrecer beneficios para mejorar la calidad de vida de los adultos mayores y lo simbolizo con vitaminas.

Canales propios y de socios comerciales

La empresa “Sabios activos”, utilizará para estar en contacto con sus clientes canales principalmente propios pero también de socios comerciales. El canal propio a utilizar será indirecto, con un establecimiento propio y tendrá también el canal de socios comerciales porque publicitará en consultorios médicos de médicos conocidos e interesados en contribuir al negocio y obtener beneficios.

Fases.

Información.

Inicialmente el negocio se dará a conocer a las personas de los edificios y casas cercanas a la ubicación de la empresa, se entregaran volantes en la zona, especialmente a las personas mayores que en las horas de la mañana salen de su casa a hacer ejercicio, también cerca de los parques y gimnasios o puntos donde adultos mayores desarrollen actividades deportivas, recreativas o culturales. Posteriormente a través de publicidad en internet con página web, correos y en redes sociales, se dará a conocer la empresa.

Evaluación.

A través de las redes sociales y dentro del mismo lugar de la empresa, se podrá realizar una evaluación respecto a los servicios que se están prestando a los adultos mayores, las instalaciones y las profesionales encargados de la empresa.

Compra y Entrega.

Los clientes pueden comprar los servicios cancelando a través de la página o en las instalaciones de la empresa. Constantemente esta página se actualizará con todos los servicios, fotos, comentarios y planes promocionales o planes de pago, aunque entre las personas mayores algunos no dominan la tecnología, sus familiares o amigos si pueden acceder a la información y dársela a conocer.

El servicios se vende como un pasaporte día, el cual contiene varias actividades a las cuales el adulto mayor puede acceder libremente dentro del horario establecido en la mañana inicialmente, con este pasaporte puede ingresar varias veces si quiere a la misma actividad.

Pueden conocer los servicios y programar el o los días en los cuales van a asistir o cancelar por mensualidades. Los clientes se sentirán satisfechos por poder pasar un día en sociedad realizando diferentes actividades que les genera diversión y entretenimiento, ya que la empresa tiene una programación diaria, previamente organizada, la cual les permitirá acceder a diferentes actividades y espacios durante el día.

Post-venta.

Los servicios post venta ofrecidos, son obsequiar descuentos en días y mensualidades para ellos y para otros adultos mayores. El descuento es de un 5% para la persona que se afilia si trae otro cliente, de un 10% si trae dos clientes y un 15% por tres clientes. Cada plan de pago tendrá un obsequio de la empresa.

Propuestas de valor

Novedad

La propuesta de valor para este negocio es la novedad, ya que la forma como la empresa vende los servicios, satisface necesidades hasta entonces inexistentes por no haber oferta similar en la ciudad. La empresa ofrece servicios de ejercicio físico para la salud, recreación, cultura y deporte para el adulto mayor, los cuales otras empresas los ofrecen pero de manera individual a la población adulta y joven en general. Esta empresa los ofrece en un solo día, en un mismo lugar y enfocados a población adulto mayor.

De esta forma, le hace aportes a la mejora del área psicológica del adulto mayor, con el ejercicio y la salud, beneficia a esta población especial, que tiene enorme necesidades de recibir servicios acordes a su edad, a sus condiciones de salud e intereses motivacionales.

La empresa cuenta con profesionales con segundo idioma inglés, los cuales atenderán a los adultos mayores turistas que quieran acceder a los servicios durante su visita al país.

Relación con clientes

Personal

La relación que se busca con los clientes es de tipo personal, ya que busca la interacción humana y esta se logra en el lugar de la empresa. La empresa ofrece asistencia personal, donde los clientes llegan y se da a conocer los servicios y es también personalizada en algunos casos, como en los horarios en los que no asistan muchos adultos mayores, ya que se harán recorridos a los clientes para dar a conocer los servicios y el lugar, teniendo en cuenta, que entre las intenciones del plan de negocio, está acompañar y brindar actividades para que los adultos mayores se sientan acompañados y felices.

Con el pasar de los días se busca la captación de nuevos clientes con personas referidas por los mismos y la fidelización de ellos a la empresa, ya que los adultos mayores verán sus avances físicos y emocionales a través del ejercicio y se sentirán satisfechos, porque éste les permite conservar mayor fuerza vital y física; les ayuda a mantener y recuperar el equilibrio físico y psíquico, también favorece la protección cardiovascular, el equilibrio neurovegetativo y la actividad psico intelectual. (Heredia, 2006).

La empresa está dirigida a personas de estrato tres en adelante, ya que sus posibilidades económicas les permiten acceder a los servicios más fácilmente, y estará ubicada dentro de la ciudad de Bogotá.

Ingresos

Cuota de uso

Los ingresos de este negocio son recurrentes derivados de pagos periódicos realizados a cambio del suministro de un servicio. La cuota de uso es la fuente de ingreso, ya que los clientes pagan por acceder a los mismos y entre más se van a utilizar, más paga el cliente y más ingresos para la empresa.

El Plan día que es la venta principal que ofrece la empresa, tiene como valor estimado \$50.000, logrando acceder a varias actividades durante el día. Esto fue determinado con base en la encuesta realizada a un grupo de cincuenta adultos mayores, ellos expresan que están de acuerdo en cancelar diariamente por el valor de estos servicios y a la vez mensualmente poder asistir a los servicios que más les gusta.

Por tanto, los mecanismos de fijación de precios que se tuvieron en cuenta para establecer los precios para este plan de negocio fueron primero los resultados de la encuesta, luego los servicios de recreación y actividades físicas a los cuales los adultos mayores pueden acceder en Bogotá, la experiencia laboral propia en el campo y la cantidad de actividades que se les va a brindar, de la mano del costo que implica para la empresa, es decir, los recursos físicos, humanos y económicos. Para establecer los precios también se tuvo en cuenta las características de los servicios, son servicios innovadores a los cuales los adultos mayores no tienen acceso y por la calidad de los mismos.

La lista de precios es fija inicialmente, aunque se cuenta con planes de promoción para que los adultos mayores refieran más clientes a la empresa. Inicialmente se pensó en que la empresa fuera dirigida a adultos mayores de estratos altos, pero se decidió hacer una empresa de tipo intermedia y de acceso a la mayoría de la población adulto mayor de la ciudad de Bogotá.

Análisis de la competencia

Teniendo en cuenta que no existe ninguna empresa de este tipo en Bogotá, no se presenta ninguna descripción de alguna empresa como competencia, solo se presentan a continuación los servicios relacionados que ofrecen algunas empresas.

Los Centros de Acondicionamiento y Preparación Física, CAPF

Son establecimientos que prestan un servicio médico 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 y la terapia. (República, 2001). Se encuentran gimnasios y Centros de acondicionamiento físico, en los cuales se ofrecen servicios de actividad física para la población en general.

Sus precios de venta oscilan entre \$60.000 y \$120.000 como valor de mensualidad y algunos con pago de matrícula como afiliado.

Cajas de compensación familiar

Estas ofrecen programas de recreación, deporte y cultura para la población en general, en cuanto a programas para los adultos mayores, prestan servicios recreativos, de gimnasia y de natación.

Son las gestoras del Sistema de Subsidio Familiar, y se caracterizan por ser: entidades privadas con enfoque social y sin ánimo de lucro, Instrumentos de compensación que orientan los aportes de los empleadores hacia las familias de los trabajadores de ingresos bajos y medios. Sus servicios forman parte integral de la promoción de la salud, incidiendo directa y positivamente sobre los determinantes de la salud de los trabajadores y sus familias. (ASOCAJAS, 2012)

Sus precios de venta en servicios de actividad física, natación y cursos de entretenimiento para adultos mayores están desde \$50.000 hasta \$90.000.

Actividad Física en parques y conjuntos residenciales

Dentro de estos espacios se programa este servicio y generalmente es organizado por los mismos adultos mayores, al igual que en muchos casos, alguno de ellos es el que asume y dirige las clases. Estos servicios realizados en parques o salones comunales, no tienen costo si son dirigidos por ellos mismos, en algunos casos contratan un entrenador personal o instructor de clases grupales los cuales por hora brindan el servicio por un valor de hora entre \$25.000 y \$80.000, según el estrato de la población dirigida, el lugar y la cantidad de personas.

Instituto Distrital de Recreación y Deporte IDR

Ofrece actividades de tipo recreo deportivo y formativo en pro del mejoramiento de la calidad de vida, el mantenimiento de la salud física y mental y la ocupación del tiempo libre, por los adultos mayores habitantes de Bogotá. Buscan concienciar y aumentar la participación de los adultos mayores en actividades que promuevan el acondicionamiento, el derecho a gozar del cuerpo y mentes saludables, con el fin de preservar y mejorar la capacidad funcional, disminuyendo las alteraciones producidas por el envejecimiento, lo cual redundará en beneficio de la salud, bienestar integral y por ende contribuir a mejorar la calidad de vida.

Estos servicios no los ofrecen bajo ningún costo.

Centros de Protección Social, Centros de día e Instituciones de atención para el Adulto Mayor

Instituciones de protección destinadas al ofrecimiento de servicios de hospedaje, de bienestar social y cuidado integral de manera permanente o temporal a adultos mayores. (Ley 1251, 2008). Destinadas al cuidado, bienestar integral y asistencia social de los adultos mayores que prestan sus servicios también solo en horas diurnas. Públicas, privadas o mixtas que cuentan con infraestructuras físicas (propias o ajenas) en donde se prestan servicios de salud o asistencia social y, en general, dedicadas a la prestación de servicios de toda índole que beneficien al adulto mayor en las diversas esferas de su promoción personal como sujetos con derechos plenos.

Algunos prestan sus servicios de bienestar a los adultos mayores en la modalidad de cuidados y/o de servicios de salud en la residencia del usuario. (Ley 1251, 2008).

Estos últimos son centros totalmente diferentes a la empresa propuesta, se plantean aquí como un referente más de los lugares a los que el adulto mayor puede tener acceso en Bogotá, para algún tipo de servicio de cuidado y bienestar.

Recursos clave

Alcanzar las metas y lograr los objetivos en las empresas son el resultado de una buena administración, tecnología avanzada y capacidad del personal para desarrollar sus funciones y responsabilidades. En una empresa se manejan tres recursos principales. Los recursos físicos materiales relacionados a infraestructura y productos intangibles, que son los bienes patrimoniales de la empresa.

Los recursos financieros, es decir, lo relacionado al capital permite manejar las inversiones para generar solvento y expansión en las empresas.

El recurso humano es fundamental, tanto en micro, pequeñas, medianas y macro empresas ya que es el único recurso capaz de usar los otros. Los recursos a utilizar por la empresa son:

Recursos técnicos

El proyecto está proyectado para realizar dentro de un local en el Barrio Santa Bárbara, el cual deberá tener construcciones y adecuaciones a varios pequeños salones dentro del mismo.

Las máquinas y elementos que necesiten utilizar las personas encargadas de las adecuaciones físicas del lugar, serían los recursos técnicos, pero no corresponde a recursos económicos de este proyecto, por lo tanto, éstos datos se tendrá en cuenta únicamente en la inversión para el estudio financiero.

Recursos físicos

En el Área externa dentro del local estarán:

Avisos de bienvenida, sonido, zona de recepción, 1 sofá, 1 baño, 1 nevera con hidratación, papelería de publicidad y para venta de los servicios.

En el Áreas interna:

- Salón 1 (Danza)

Espejos que cubran la pared frontal y las laterales del salón y sonido.

- Salón 2 (Ejercicio para la salud)

10 Colchonetas, 5 paquetes de thera band, 10 balones fitball, 6 trx, 20 mancuernas, 2 bozú.

- Salón 3 (Juegos)

2 Cucunubá, 2 rana, 2 mesas para tenis de mesa, 2 mesas de billar, 2 ajedrez y 2 juegos de parqués.

- Salón 4 (Actividades arte y cultura)

10 cajas de Pintura, mesas para pintar, 10 cajas de lana para tejer, materiales, juegos de memoria.

- Salón 5 (Juegos y educación experiencial)

Recursos tecnológicos

1 Computador, internet y teléfono.

Talento humano

Una administradora, una recepcionista encargada de la atención al cliente, control y bienvenida para el ingreso de los clientes, cuatro profesionales de cultura física encargados de dirigir y apoyar las actividades de juegos, danza y actividad física y una persona encargada del aseo del lugar.

Los profesionales como médico deportólogo, geriatra, psicólogo y fisioterapeuta, serán personas que laboran en la empresa solo a medida de que los clientes cancelen y soliciten el servicio.

Por lo tanto los recursos económicos para este plan de negocio, son los que van a cubrir todos los recursos anteriormente descritos.

Actividades clave

Resolución de problemas

Busca dar soluciones a nuevas a las necesidades que presentan los adultos mayores de la ciudad de Bogotá.

ACTIVIDADES CLAVE			
PROPUESTA DE VALOR	CANALES DE DISTRIBUCIÓN	RELACIÓN CLIENTES	INGRESOS
Investigación acerca de la competencia directa e indirecta	Crear logo, marca y eslogan	Búsqueda de personal encargado para la atención, bienvenida y servicio al cliente en la empresa	Realizar formato encuesta
	Hacer un estudio de campo para definir el lugar donde va a estar ubicada la empresa		Buscar lugar y hacer efectiva la encuesta
	Definir y establecer convenios con socios comerciales		Realizar análisis e interpretación de resultados
	Diseñar publicidad y repartir publicidad		Análisis de precios de la competencia
	Realizar publicidad en internet a partir de página web de la empresa y redes sociales		
	Diseño pasaporte para ventas		

Asociaciones clave

Este plan de negocio no tendrá tipos de asociaciones, solamente presentará una alianza estratégica con algunos médicos cercanos que brindarán la posibilidad de colocar publicidad de la empresa en sus consultorios médicos, para que así mismo dentro de la empresa se publiciten sus consultorios y servicios.

En este caso no aplica proveedores clave, porque la empresa presta servicios, para lo cual se tienen los profesionales que los dirigen y los elementos a utilizar para esto, se comprarán al iniciar la empresa y se irán adquiriendo a medida que aumenten las ventas de diferentes empresas que vendan implementos deportivos o recreativos.

Referencias

USTA. (2013). Recuperado de www.usta.edu.co.

ASOCAJAS. (2012). *Asociación Nacional de Cajas de Compensación Familiar*. Recuperado de www.asocajas.org.co.

CORPONOR. (2007). *Código de Ética*. Recuperado de [www.corponor.gov.co/codigo de etica](http://www.corponor.gov.co/codigo%20de%20etica).

IDRD. Recuperado de www.idrd.gov.co

Gilson, E. (2003). *El Humanismo de Santo Tomás de Aquino*.

INE. (2008). *El ocio en cifras*. Recuperado de www.ine.es.

Heredia, L. (2006). *Ejercicio físico y deporte en los adultos mayores*.

Hernández, S. (2004). *Club: Significado y trascendencia*. Recuperado de www.udlap.mx.

CIDEAD, (2009). *Sector servicios*. Recuperado de recursostic.educacion.es

López, O. (2003). *Red para el desarrollo de los Adultos Mayores*. Recuperado de www.redadultosmayores.com.ar/envejecimiento.htm.

Ley 181 del Deporte. (1995).

Ley 729 de *Centros de Acondicionamiento Físico*. (2001).

Ley 1014 de *Fomento a la cultura del emprendimiento*. (2006).

Ley 1251 de *Promoción y defensa de los derechos del Adulto Mayor*. (2008)

INE, (2004). *Servicios Culturales, deportivos y recreativos*. Recuperado de www.ine.es.

Baur, R. (2001). *Gimnasia, juego y deporte para mayores*. Barcelona: Paidotribo.

Soler, A. (2009). *Practicar ejercicio físico en la vejez*. España: INDE.