



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

Proyecto trabajo de grado

Responsables:

Jairo Esteban Barón Torres

Código: 2222167

Juan Sebastian Calderón Hernández

Código: 2222926

Jhojan Andrey Caicedo Mora

Código: 2221391

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	3
LOGO.....	5
SLOGAN.....	5
MISIÓN.....	5
VISIÓN.....	5
CAPÍTULO INVESTIGACION DE MERCADOS.....	6
CAPÍTULO I PROPUESTA DE VALOR	8
CAPÍTULO II SEGMENTO DE MERCADO.....	9
CAPÍTULO III CANALES.....	10
CAPÍTULO IV RELACIÓN CON LOS CLIENTES.....	12
CAPÍTULO V INGRESOS.....	14
CAPÍTULO VI ASOCIACIONES CLAVE.....	15
CAPÍTULO VII RECURSOS CLAVE.....	15
CAPÍTULO VIII ACTIVIDADES CLAVE.....	20
CAPÍTULO IX ESTRUCTURA DE COSTOS.....	21
CAPITULO X EVALUACIÓN FINANCIERA.....	29
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO.....	31

Introducción

El siguiente trabajo está basado en la creación de una empresa enfocada en el área de la salud, desde el entrenamiento personalizado para el rendimiento deportivo de diferentes disciplinas, la rehabilitación, y la prevención de enfermedades crónicas no transmisibles.

La idea de negocio nace al analizar la situación en la que estamos viviendo actualmente, la cual es una pandemia debido al Covid-19, donde encontramos que los malos hábitos de vida, como el sedentarismo, genera mayores complicaciones al llegar a contraer dicha enfermedad, a parte de ello el confinamiento ha generado estrés, ansiedad y depresión, debido que por instantes no era permitido lograr salir de casa, al tener en cuenta lo anteriormente mencionado generó un debate entre nosotros, lo cual propusimos una idea de negocio, donde está ayude a mejorar la calidad de vida de las personas, mejorar su autoestima, hábitos de vida y salud. Donde puedan interactuar con el medio ambiente, el entrenamiento personalizado y grupal, con el fin de mejorar su condición física, complementando con buenos hábitos alimenticios, contribuyendo a un mejor estado físico y mental, generando una adherencia al ejercicio por medio de las nuevas alternativas de ejercicio en la naturaleza.

Nuestra experiencia laboral y académica nos permite tener una perspectiva desde lo teórico y desde lo empírico, ya que sabemos que el ejercicio físico es buena medicina para mejorar la calidad de vida de las personas, por ende se busca implementar todos los conocimientos aprendidos durante la carrera en este proyecto, que sobre todo permita brindar una mejora en las personas y un cambio en sus vidas.

El problema que vamos a resolver en nuestros clientes es mejorar hábitos de vida, que permita a los sujetos ser personas más funcionales y activos para su vida diaria implementado hábitos saludables, cuidados en la alimentación y adherencia al ejercicio, así mismo buscamos brindar una experiencia en donde el cliente pueda conocer la naturaleza que lo rodea, por medio de actividades que involucren la actividad física y el ecoturismo. Todo esto sustentado por las mediciones de condición física que se harán a las personas periódicamente, para establecer así una evolución cuantificable de sus capacidades físicas y una mejora en su estilo de vida.

A lo largo de la carrera adquirimos conocimiento de materias que son fundamentales en el desarrollo del proyecto como el entrenamiento personalizado y grupal, la cual nos permite el conocimiento teórico y funcional para poder ejecutar el servicio de la mejor manera, complementado del manejo de grupo y herramientas para las diferentes actividades, también se vuelve interesante mezclar conceptos de fisiología del ejercicio y nutrición, con el

fin de adaptar las necesidades y su objetivo como tal, mejorando su estilo de vida, se involucra el ecoturismo mejorando expectativas de los clientes y nos proporciona fundamentos para las diferentes actividades en la naturaleza. Por lo tanto, la población a la que nos dirigimos son adultos, donde su clasificación socioeconómica se encuentra 3,4,5 y 6.

Inicialmente nos apoyaremos de los parques cercanos formando la empresa a corto plazo; a mediano plazo con el desarrollo de la empresa, tomaremos un gimnasio en arriendo, con espacios donde podamos desarrollar las diferentes actividades de acondicionamiento, con apoyo de parques para las disciplinas deportivas, y a largo plazo se abrirán sedes, donde se puedan realizar todas las actividades.

Las metodologías de entrenamiento en las cuales nos enfocaremos principalmente serían: entrenamiento funcional, entrenamiento en suspensión, musculación clásica, pero dando como opción el manejar el método P90X, se implementa la resistencia y el peso corporal del individuo, siendo muy intenso, con el tiempo adecuado para obtener cambios y beneficios fisiológicos.

Se implementa el cardio HIIT aplicando el peso corporal es posible, donde lo que hace la diferencia es la intensidad con la que se realiza en un periodo de tiempo muy corto, pero teniendo en cuenta que debe ser individualizado.

En la idea de negocio nos orientamos a generar una correcta condición física y generando aumento de masa muscular, la pérdida de grasa corporal y el mejoramiento en el sistema cardiovascular de los sujetos, todo ello enfocado a lo que el usuario desee, encaminando si o si a una preparación de su cuerpo para sentirse de la mejor manera cuando acuda a práctica deportiva, actividad física y salida ecoturística.

Se con el apoyo de una aplicación tecnológica para el teléfono móvil, con estrategias para incentivar a la actividad física y a la vida saludable, teniendo una atención personalizada.

El entrenamiento personalizado es un servicio de ejercicio físico seguro, eficaz y eficiente, el cual disminuye el riesgo de lesión, y arroja resultados positivos, por medio de dicho entrenamiento buscamos mejorar la condición física de los sujetos, se incluye la rehabilitación, traumas a nivel físico. En modalidades deportivas se busca mejorar el nivel técnico, táctico y físico

El proyecto presenta una buena viabilidad debido a que la inversión inicial está al alcance de nosotros y nuestras familias de acuerdo a la infraestructura requerida se complementa con uso de parques y zonas abiertas, incluso con las salidas ecoturísticas donde

el ambiente es netamente natural. El producto es atractivo y genera acogida en el mercado debido a su innovación al incluir salidas ecoturísticas.

Logo



Componentes del logo: El color verde está relacionado directamente con el verde de la naturaleza y su esplendor, acompañado de una montaña que asemeja al ambiente natural, acompañado del nombre de la empresa, dando identidad, un estilo de letra llamativo a la percepción de las personas.

Slogan

¡LA AVENTURA INICIA AHORA!

Misión

Brindar soluciones en el campo de la actividad física a través de la innovación y calidad de los servicios que ofrecemos, nuestros recursos están destinados a contribuir con el desarrollo de la salud física y mental logrando así cumplir con el compromiso adquirido con nuestro público, donde se logre ayudar a los individuos a transformar sus hábitos de vida, para que puedan ser personas menos susceptibles a la enfermedad y más funcionales.

Visión

Ser una empresa que al 2025 sea reconocida dentro del campo de la salud en un plazo de 5 años, implementando programas de ejercicio para personas, por medio de actividad física, disciplina deportiva y ecoturismo. Brindando calidad y bienestar a nuestros miembros, generando valor humano y profesional a nuestra empresa, a nuestros colaboradores y a nuestra comunidad. Promoviendo la integración familiar por medio de las actividades físicas en un clima sano, alegre y positivo, visualizarnos mantener una posición de liderazgo, con base en las preferencias del mercado y del cliente, logrando crear valores que propicien el desarrollo consistente.

Investigación de mercado

A Continuación se presentan los competidores con su variedad de precios y ofertas

Precios Ecoglobal expeditions

1. Caminata Ecológica laguna sagrada de ubaque, precio: 67.000
2. Caminata Ecológica al cerro del quinini, precio: 81.000
3. Caminata Ecológica páramo de sumapaz, precio: 66.000
4. Caminata Ecológica cerro de la teta, precio: 75.000
5. Caminata Ecológica Cascada rio dulce, precio: 75.000
6. Caminata Ecológica saltos de san miguel, precio: 75.000

Precios Fit living Functional Training

1. 12 clases al mes: 78.000
2. Plan ilimitado todo el mes: 98.000
3. Una sesión de entrenamiento: 8.000

Precios Tourism Guavio

1. Cascada nemuteng: 120.000
2. Parque ararat: 120.000
3. Rincon del oso: 125.000
4. Noche de fantasia y mañana extrema: 145.000
5. Ecoarmonizate: 165.000
6. Ecoarmonizate extremo: 170.000
7. Aventura caliza :175.000

Matriz Dofa Fit living Functional Training, Ecoglobal expeditions y Tourism Guavio

Debilidades	Oportunidades
● Algunos entrenadores son empíricos. ● Solo hay un lugar para realizar los entrenamientos. ● No brindan una experiencia al aire libre	● Pago adelantado en el servicio, lo que puede generar un beneficio en el descuento del siguiente pago. ● Ofrecer distintos paquetes los cuales dan más opciones a los clientes para que escogen a su preferencia. ● Diferentes formas de pago.

Fortalezas	Amenazas
● Se presta una excelente atención al cliente debido que no es un gran número de personas las que asisten al entrenamiento. ● Horarios flexibles. ● Se busca siempre la mejora de la calidad de vida de las personas. ● Gran variedad de destinos ecoturísticos. ● Diferentes actividades pueden realizarse a parte de las caminatas.	● Deserción de los clientes. ● Competencias con otras empresas, las cuales sus precios son más bajos. ● Desmotivación de los usuarios por no ver los resultados de manera rápida.

Teniendo en cuenta la matriz Dofa de las competencias, las cuales dieron cuenta de sus fortalezas, debilidades, oportunidades, amenazas de Fit living Functional Training, Ecoglobal expeditions y Tourism Guavio, Eco Fitness propone 3 aspectos que mejoren la calidad del servicio, siendo los siguientes:

- Diferentes métodos de entrenamiento con diversas alternativas.
- Distintos paquetes de servicio para que el cliente escoja el que más le guste.
- Acompañamiento durante todo el proceso, estableciendo metas para lograr así mayor motivación en el cliente.

Propuesta de valor

El servicio que se ofrece pretende una experiencia completa de cambio de hábitos de vida, que no solo se quede dentro del gimnasio, sino que por medio de actividades desarrolladas en entornos naturales las personas puedan, valoren y les interese realizar actividad física para llevar una vida más saludable; debido a que en muchos casos los hábitos de vida saludables se centran o solo contemplan la dimensión física del gimnasio y todo lo que lo rodea, pero no se toca el tema de actividad física al aire libre, es por esto que se busca unir estos dos tipos de actividades.

El beneficio entregado al cliente es aprender a realizar actividades fuera de lo común y que le permitan una mejora de la salud y la integridad, también desenvolverse en el ámbito natural de la mejor manera, apoyado con el acondicionamiento físico que es fundamental para poder afrontar los terrenos inestables de la naturaleza.

Para el segmento de mercado, personas físicas activamente, pero que no realizan un programa de actividad física planificado, se ofrece esta planificación del ejercicio, con una finalidad clara, cambiar los hábitos de vida, y también se agrega la exploración en el ámbito natural, por medio de actividades como: ciclo-paseos, caminatas, carrera de senderos y juegos en la naturaleza.

Para el segmento de mercado de personas sedentarias, se ofrece un paquete que incluye, la planificación de la actividad física, teniendo en cuenta la valoración física del sujeto y los parámetros individuales de la persona, segundo, se oferta actividades al aire libre como: ciclo paseos, caminatas, carrera de senderos y juegos en la naturaleza, todo esto en pro de mejorar los hábitos de vida.

El servicio se clasifica como novedad, ya que se mezcla en acondicionamiento físico con el ecoturismo, debido que es poco usual encontrar un servicio que brinde aquello, pero cabe mencionar que nuestro servicio tiene un plus muy novedoso, porque los sujetos podrán estar muy bien acondicionados, pero aparte de ello, experimentar diferentes actividades al aire libre, las cuales estuvieron muy limitadas en época de pandemia, siendo este un factor que atrae a nuestros clientes, así mismo, las actividades tienen un componente teórico bastante marcado, ya que se programaran talleres en donde se toquen temas como la técnica, seguridad, mecánica y supervivencia.

Los beneficios de este servicio son diversos, primero tenemos la mejora de la condición física relacionado con los hábitos de vida, seguido de la exploración en el ámbito natural relacionado con la mejora en la calidad de vida; todo esto sustentado mediante valoraciones físicas, encuestas y el establecimiento de metas que permitan la valoración cuantitativa del proceso, donde generará en nuestros clientes una motivación para seguir en el proceso, para lograr mejores resultados y beneficios en general que produce el ejercicio físico.

Se incluye el transporte con vehículos de diferentes capacidades, para comodidad de los clientes, también camiones para el desplazamiento de los implementos de las actividades, y elementos de los clientes(bicicletas)

Segmentos del mercado

Los clientes en un inicio se segmentan teniendo en cuenta 4 aspectos fundamentales:

- Comportamiento: personas sedentarias y personas activas físicamente, que les guste realizar actividades al aire libre.
- Psicográficos: Personas que tengan una predisposición buena que les permita una adherencia al ejercicio.
- Demográficos: Personas adultas que sus ingresos les permiten desarrollar actividades ecoturísticas para vivir nuevas experiencias.
- Geográfico: Personas del área metropolitana de Bogotá y sus alrededores.

En segunda instancia se segmenta el mercado y se escoge el mercado masivo, con este proyecto se pretende llegar a las personas sedentarias y activas físicamente que tengan una necesidad de realizar actividad fisica planificada, también que les guste salir a explorar en la naturaleza, vivir nuevas experiencias y conocer. Brindando una experiencia personalizada para cada tipo de persona.

Generando unos beneficios entre los cuales están: Mejorar calidad de vida, mejora de estado físico, mental y emocional, prevención de lesiones, enfermedades. Adquieren conocimiento del estado físico y la evolución de este, establecimiento de unas metas claras a corto, mediano y largo plazo.

Los clientes potenciales están caracterizados por ser personas sedentarias, que al ver actividad se motiven a hacerlo pero no lleguen a la práctica, por medio de diferentes estrategias podemos llevar a estas personas a mejorar su estilo de vida, también ofrecemos planes para el rendimiento deportivo de diferentes disciplinas, tenemos los clientes que llevan un proceso sobre un deporte y quieren subir de nivel y obtener mayores logros, también encontramos las personas que deben realizar actividad física para rehabilitación o evitar cualquier tipo de enfermedad, por motivos de salud. Estos son clientes potenciales que por medio de las estrategias implementadas podemos captar su atención y motivación para trabajar con nosotros.

Los clientes quieren una atención personalizada, en la cual se sientan cómodas a la hora de realizar las actividades, buscan innovación y esparcimiento, y principalmente resultados acorde a su objetivo planeado. Los clientes están encerrados en una zona de confort, Ecofitness Trabaja en beneficio de esto sacándolos de esta zona con su innovación de actividad física y/o deporte en un medio ambiente, afrontando directamente las enfermedades generadas por el sedentarismo, inactividad física, o rehabilitación, también se incluye el desarrollo de capacidades físicas y coordinativas en las disciplinas deportivas. en la época actual se evidencia la alta tasa de sedentarismo que es el principal problema a resolver, el cual desencadena otros tipos de enfermedades, combatiendo esto se quiere obtener buena imagen y cambio de vida para todas las personas, entregando un estilo de vida saludable.

Canales

El canal de distribución es directo, propio ya que nuestro servicio llega a los clientes por medio de una página web. A continuación se describirán las 5 fases de nuestro canal:

- Canal de percepción o de información: Realizar un video promocional que incluya las actividades fundamentales del negocio, donde lo que se proyecte nos muestre realizando nuestro servicio, para que genere mayor credibilidad y atracción a nuestros futuros clientes, donde en cualquier imagen, video, esté implícito el logo y slogan, para hacer visible a la empresa.
- Canal de evaluación: Seguido al video promocional se puede incluir una encuesta de google para poder identificar aún mejor las necesidades y los comentarios de las personas. Además se tendrá un apartado en la página web en donde se puedan hacer las observaciones pertinentes.
- Canal de compra: Este canal estará incluido dentro de la página web, en donde se especifique las facilidades de pago y las correspondientes promociones. Lo anteriormente mencionado, se efectuará utilizando los medios de comunicación, como apps, como Instagram, Facebook, correo electrónico, entre otras, las cuales permiten de manera digital que puedan conocer y adquirir nuestro servicio sin tener que desplazarse, de ello viene la importancia de generar unas excelentes estrategias de marketing.
- Entrega: El servicio se entrega de dos maneras, primero en una tienda física en donde se presta el servicio de acondicionamiento físico, y segundo en un entorno natural,

que es donde se hace vincula el servicio de ecoturismo, este último como tal no tiene un punto fijo, se va cambiando según el tipo de actividad a realizar.

- Post-venta: Mediante un apartado en la página web en donde se harán las sugerencias correspondientes, donde ellos comenten o indiquen que les gustaría que se mejorara para lograr una mejor satisfacción al adquirir nuestro servicio, por los distintos medios de comunicación que maneje la empresa.

Los canales virtuales que se usarán para contactar a los clientes son dos, la página web en donde se pondrá toda la información necesaria para que el cliente conozca el negocio y el segundo es la aplicación para móvil que complementará la página web, con el objetivo de tener una atención personalizada con el cliente. El canal físico que se tomará es el directo, ya que se pretende hacer llegar nuestro servicio lo más rápido, eficiente y personalizado posible.

A Partir del primer contacto con el cliente se involucra la atención personalizada por medio de la comunicación directa con el mismo, a continuación se aplica por medio de la aplicación móvil, en la cual constantemente se envían tips y recomendaciones con el fin de generar adherencia y fidelización. A parte de ello solucionando dudas que les puede generar ya sea el ejercicio o las salidas ecoturísticas que manejamos, haciendo sentir muy importante al cliente.

La percepción de los clientes será muy importante porque debido a las experiencias, a lo que ellos ven, generarán un concepto de lo que han vivido, ya sea bueno o malo, donde la idea es que sea muy bueno para que se sientan a gusto y por ende recomienden nuestro servicio con otras personas, el cómo elevaremos la percepción acerca de nuestros servicios, esta será por medio de videos, imágenes, pósters y anuncios con buena creatividad, siendo bastantes agradables y atractivos para los clientes.

En cuanto a la ruta de servicio que cumple el profesional de cultura física con el cliente es: primero realizar una valoración física y una historia clínica, para identificar el nivel físico y de salud del cliente, segundo con estas valoraciones realizar un plan de entrenamiento que se ajuste a sus necesidades de salud, tiempo y dinero.

Los clientes deben entrar a nuestra página web o app y observar la oferta que más les guste, luego ponerse en contacto con nosotros por medio de las vías de contacto que estarán en la página web o app.

Horarios

Los horarios de atención serán los siguientes:

Gimnasio

Gimnasio							
	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Hora	5 am- 11 am	5 am- 11 am	5 am- 11 am	5 am- 11 am	5 am- 11 am	7 am- 2 pm	7 am- 2 pm
	3pm - 9 pm	3pm - 9 pm	3pm - 9 pm	3pm - 9 pm	3pm - 9 pm		

Salidas ecoturísticas

	Sábado	Domingo
Hora	7 am- 2 pm	7 am- 2 pm

Gimnasio + salidas ecoturísticas

Opción 1	Gimnasio			Salida Ecoturismo
	Lunes	Miércoles	Viernes	Sábado
Horarios (1 hora)	5 am- 11 am 3pm - 9 pm	5 am- 11 am 3pm - 9 pm	5 am- 11 am 3pm - 9 pm	7 am- 2 pm

Opción 2	Gimnasio			Salida Ecoturismo
	Martes	Jueves	Sábado	Domingo
Hora	5 am- 11 am 3pm - 9 pm	5 am- 11 am 3pm - 9 pm	5 am- 11 am 3pm - 9 pm	7 am- 2 pm

Precios

Los precios del servicio ofrecido lo establecimos...

	Actividad	# De actividades (mes)	Precio
Paquete 1	Gimnasio	12 sesiones (3 veces por semana)	\$ 100.000
Paquete 2	Gimnasio	20 sesiones (5 veces por semana)	\$ 150.000

		semana)	
Paquete 3	Salida ecoturística	4 (cada fin de semana)	\$ 230.000
Paquete 4	Salida ecoturística	8 (2 por fin de semana)	\$ 370.000
Paquete 5	Gimnasio + Salida ecoturística	16 (12 gimnasio, 4 salidas)	\$ 320.000
Paquete 6	Gimnasio + Salida ecoturística	24 (20 gimnasio, 4 salidas)	\$ 310.000
Paquete 7	Gimnasio + Salida ecoturística	28 (20 gimnasio, 8 salidas)	\$ 600.000

Relación con los clientes

El tipo de relación que se quiere manejar con los clientes es de tipo personal, mediante la asistencia personalizada es decir la interacción humana, que se puede hacer de modo presencial o por medios virtuales. Para fortalecer la comunicación con nuestros clientes.

Contacto virtual

Nos basaremos en utilizar nuestros medios digitales, como WhatsApp, correo electrónico, otras redes sociales que demos uso, donde estemos muy atentos a ellos, ya sea por inquietudes que tengan o si queremos darles alguna información a conocer.

Captación de nuevos clientes

Pretendemos realizar un video promocional en donde incluya los beneficios de la actividad física, los lugares en donde se tienen pensado realizar las actividades ecoturísticas y la página web, todo esto sustentado con imágenes llamativas, propias y de fácil reconocimiento por parte de los clientes, esto dándole mayor valor en la app de Instagram, la cual es una de las más utilizadas y conocidas, donde es posible generar mayor publicidad de un post o un video, nos apoyamos de nuestra propia aplicación móvil, donde realizamos atención personalizada y recomendaciones a los usuarios

Fidelización de los clientes

Se hará por medio de retos y de incentivos, es decir, si se cumple con el programa de acondicionamiento físico se puede ofertar una salida turística más llamativa, de mayor dificultad. El aumento de clientes puede ser de dos maneras, mediante los videos

promocionales y mediante el voz a voz. La estimulación de las ventas se puede hacer otorgando un bono o descuento a la persona que venga acompañada o que traiga clientes.

El momento de verdad es aquel momento en el cual nuestros clientes tiene interacción con nuestro servicio y teniendo en cuenta este acercamiento ya tiene ya sea una opinión o percepción del servicio que está tomando, siendo así buena o malo por alguna razón, de allí viene la importancia de reflejar un excelente trato, servicio, atención a lo que nosotros disponemos y lo que ellos necesiten.

Ingresos

Para calcular los ingresos de nuestra propuesta, primero debemos conocer los precios de la competencia Fit living Functional Training, en donde establecen clases limitadas, clases ilimitadas y sesiones individuales, esto para generar distintos paquetes de pago.

1. 12 clases al mes: 78.000
2. Plan ilimitado todo el mes: 98.000
3. Una sesión de entrenamiento: 8.000

Por ende la competencia tiene un buen posicionamiento de mercado y reconocimiento, así mismo posee mejores elementos técnicos para brindar un servicio de calidad.

En nuestro caso y basado en el segmento de mercado masivo se establecen unos precios fijos, basados en la suscripción para la presentación del servicio, en donde se maneja distintos paquetes para la mayor comodidad del cliente, ya que se ofertan varias formas de tomar las sesiones de clase y distintas formas de tomar las salidas ecoturísticas en donde el volumen es el principal factor de disminución de precios, ofertando variedad según la disponibilidad y según la economía del cliente. Por ende los paquetes ofertados quedan de la siguiente manera.

	Actividad	# De actividades (mes)	# De actividades (semana)	Valor por sesión	Valor
Paquete 1	Gimnasio	12	3	\$ 8.333	\$ 100.000
Paquete 2	Gimnasio	20	5	\$ 7.500	\$ 150.000
Paquete 3	Salida ecoturística	4	1	\$ 57.500	\$ 230.000
Paquete 4	Salida ecoturística	8	2	\$ 46.250	\$ 370.000

Paquete 5	Gimnasio + Salida ecoturística	16	12 4	\$ 26.666 \$ 80.000	\$ 320.000
Paquete 6	Gimnasio + Salida ecoturística	24	20 4	\$ 15.500 \$ 77.500	\$ 310.000
Paquete 7	Gimnasio + Salida ecoturística	28	20 8	\$ 30.000 \$ 75.000	\$ 600.000

Asociaciones clave

Las asociaciones se realizan con empresas no competidoras proveedoras de recursos y servicios clave para el desarrollo de las actividades.

VIP VANS es una empresa de transporte, ubicada en la ciudad de Bogotá, con la cual se realizará una alianza temporal para el transporte de los clientes y transporte de diferentes elementos a los sitios de diferentes actividades, se adquieren descuentos de acuerdo a la continuidad de uso del servicio, Es una empresa especializada en la movilización de personal, que garantiza confort y seguridad, con debida puntualidad. Garantizan el suministro adecuado para el desarrollo de la empresa, y es soporte para las actividades propuestas, aporta a la razón social de la empresa. Se pretende en un futuro que este servicio sea propio de la empresa, cuente con vehículos para el desplazamiento, con el fin de reducir costos.

Recursos clave

Físicos				
	C	Valor unidad	Valor total	Descripción
Local (arriendo)	1	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	Valor correspondiente a arriendo de local en donde se establece el lugar físico de la empresa
Casilleros	20	\$ 50.000	\$ 1.000.000	Casilleros de metal destinados para que los profesionales guarden sus pertenencias cuando realicen su jornada laboral.
Escritorios	2	\$ 50.000	\$ 100.000	Destinados para que las secretarias los utilicen.

			\$ 3.100.000	Total recursos físicos
Tecnológicos				
Trotadora 	6	\$ 1.200.000	\$ 7.200.000	Para que los profesionales las utilicen con los clientes.
Bicicleta estática 	4	\$ 500.000	\$ 2.000.000	Para que los profesionales las utilicen con los clientes.
Computador 	2	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000	Para uso de auxiliar administrativo donde registraron todos los datos.
Kit pesas mancuernas 	5	\$ 120.000	\$ 600.000	Pesas con barras pequeñas, discos de distintos pesos, para realizar trabajos de fortalecimiento.
Kit pesas barras 	3	\$ 250.000	\$ 750.000	Pesas grandes con barras, discos con peso, para realizar trabajos de fortalecimiento.
Soporte fondos 	2	\$ 550.000	\$ 1.100.000	Con esta máquina se pueden realizar diversos ejercicios.

				
Multifuncional 	1	\$ 900.000	\$ 900.000	Con esta máquina se pueden realizar diversos ejercicios.
Pulsímetro 	2	\$ 60.000	\$ 120.000	Para que los profesionales observen la frecuencia cardíaca de los clientes, garantizando así una evaluación de su salud.
Cuerdas 	10	\$ 2.000	\$ 20.000	Para que los profesionales las utilicen con los clientes.
Balón de peso 	2	\$ 50.000	\$ 100.000	Para que los profesionales las utilicen con los clientes.
Balón de equilibrio	2	\$ 200.000	\$ 400.000	Para que los clientes trabajen equilibrio.

				
saco de boxeo 	2	\$ 180.000	\$ 360.000	Para que los profesionales las utilicen con los clientes.
			\$ 15.550.000	Total recursos tecnológicos

Intelectuales

Se cuenta con profesionales y un grupo interdisciplinario, óptimos para el desarrollo de la empresa con conocimientos en Deporte, Salud, Recreación, Actividad física, con ideas innovadoras en pro del desarrollo potencial, el servicio de calidad, capaces de asumir retos y solucionar problemas, con buen servicio al cliente y aportando beneficios por medio del deporte a la vida de los clientes.

Recursos Humanos

Talento humano	Cantidad	Valor	Valor total	Funcion
Cultor físico	3	2.466.555	\$7.399.665	Desarrollo de las actividades dela empresa
Personal médico	1	1.200.000	1.200.000	Atención de las eventualidades de salud
Contador	1	500.000	500.000	Responsable del estado financiero de la empresa
Diseñador gráfico	1	500.000	500.000	Publicidad y atracción de clientes
Psicólogo	1	500.000	500.000	Acompañamiento con

				los clientes
Auxiliar de aseo	1	500.000	500.000	Lugar de práctica en óptimas condiciones
		Costo total de Recursos Humanos	10.400.000	

Recursos económicos

La estrategia a utilizar para conseguir los fondos de inversión del capital inicial para dar comienzo a la empresa, sería un préstamo bancario, el cual su precio sería de \$30.000.000.

Tasa variable - Cuota Fija ?


 Por un crédito de:
\$ 30,000,000

Pagarías 48 cuotas mensuales por un valor aproximado de
\$831,277

Tasas y tarifas ^

Tasa de interés mes vencido ?

1.23%

Seguro de vida deudor ?

\$36,000

[Conocer el plan de pagos](#)

SOLICITAR CRÉDITO

Ningún socio aportó capital, por ello se recurre al préstamo individual.

Actividades clave

Actividades deportivas en pro de la salud y la integridad física, Acondicionamiento, rehabilitación, prevención de enfermedades crónicas no transmisibles, mejorando la calidad de vida, los hábitos y la salud, se involucra la interacción con el medio ambiente, el entrenamiento personalizado y grupal, complementado con hábitos alimenticios que contribuye a un mejor estado físico y mental, generando un espacio cómodo y adherente por

medio de las actividades en la naturaleza, la relación con el cliente es fundamental, se genera un ambiente ameno, donde el cliente se sienta cómodo, se ofrece un servicio de calidad, con buena atención al cliente y valores humanísticos. Se ofrecen diferentes herramientas para mejorar el estilo de vida u otros objetivos individuales del cliente, esta calidad de servicio se mantiene y mejora de acuerdo a la innovación, se tiene en cuenta los siguientes pilares en pro de la calidad del servicio “Momento oportuno” Estar presente en todo momento que el cliente lo requiera. “Compromiso y acompañamiento” Estar en contacto con el cliente, ofreciendo diferentes herramientas, y actitud propositiva de servicio, Anticipando los problemas posibles a presentarse, tener iniciativa y predecir necesidades. “Empatía” Percibir las necesidades del cliente (Físicas y Psicológicas)

El diseño de las actividades está propuesto por los profesionales en cultura física, deporte y recreación, y son los encargados de poner en marcha en servicio y entregar la mejor experiencia, con acompañamiento del grupo interdisciplinario, durante la práctica en la naturaleza, se tiene el acompañamiento de los profesionales en cultura física, Guía y personal médico. Durante la práctica en el gimnasio se tiene el acompañamiento de los profesionales en cultura física, el personal médico y el psicólogo, se debe tener en cuenta el acompañamiento cuando los clientes no se encuentran en el gimnasio ni en salida, se realiza por medio de la aplicación móvil, donde se contacta constantemente al cliente, por parte de los profesionales.

La propuesta de valor es diseñada de acuerdo a las necesidades de la población, es un servicio que ofrece una experiencia y cambio de hábitos de vida, actividades de gimnasio que se desarrollan dentro y fuera del mismo, en un ambiente natural, fundamental para personas con malos hábitos de vida, en rehabilitación, que quieran mejorar su condición física o deportiva, o que quieran evitar enfermedades crónicas no transmisibles.

Se genera una fidelización con los clientes por medio de la calidad del servicio, poniendo en cuenta los valores humanísticos y los pilares de la relación con los clientes (Momento oportuno, Compromiso y acompañamiento, Proactivo, Empatía) y el acompañamiento constante por medio de la aplicación móvil, se pretende realizar ofertas de acuerdo al crecimiento de la empresa, donde la mayoría de personas puedan disfrutar de la experiencia

Estructura de costos

Gastos fijos

Nomina		Individual	Total	Descripción
Cultor físico	3	\$ 2.466.555	\$ 7.399.665	Encargado de realizar los planes de entrenamiento para los clientes, así como también encargado de realizar salidas ecoturísticas.
Contador	1	\$ 500.000	\$ 500.000	Encargado de manejar la parte contable, es necesario enfatizar que en este puesto se trabaja por horas.
Diseñador gráfico	1	\$ 500.000	\$ 500.000	Encargado de desarrollar el tema de publicidad para el gimnasio y para las salidas ecoturísticas, es necesario enfatizar que en este puesto se trabaja por horas.
Psicólogo	1	\$ 500.000	\$ 500.000	Encargado de brindar apoyo al cliente si es necesario, también de entrevistar al talento humano en proceso de contratación, es necesario enfatizar que en este puesto se trabaja por horas.
Auxiliar de aseo	1	\$ 500.000	\$ 500.000	Encargado de realizar trabajo de aseo, es necesario enfatizar que en este puesto se trabaja por horas.
			\$ 9.399.665	Total nomina

Nomina Empleador								
Cargo	Salario total	Parafiscales			Aportes			Total
		SEN A	Caja compensacion	ICB F	Salud	Pension	Riesgos profesionales	
Cultor físico	1.897.032 \$	37.940 \$	75.881 \$	56.910 \$	161.247 \$	227.643 \$	9.902 \$	2.466.555 \$
Contador	500.000 \$	-	-	-	-	-	-	500.000 \$
Diseñador gráfico	500.000 \$	-	-	-	-	-	-	500.000 \$
Psicólogo	500.000 \$	-	-	-	-	-	-	500.000 \$
Auxiliar de aseo	500.000 \$	-	-	-	-	-	-	500.000 \$

Arriendos	Mensual	Descripción
Alquiler local	\$ 2.200.000	Edificio en calidad de arriendo donde se llevará a cabo el proyecto.
Mantenimiento	\$ 400.000	Dinero destinado para realizar mantenimiento a las máquinas o al lugar.
	\$ 2.600.000	Total arriendos

Servicios	Mensual	Descripción
Agua	\$ 94.500	Precio promedio por el servicio de agua
Luz	\$ 250.000	Precio promedio por el servicio de luz
	\$ 344.500	Total servicios

Gastos variables

Gastos variables	Mensual	Descripción
Compra materiales	\$ 100.000	Destinado a la compra de materiales que se vayan desgastando
Reposición	\$ 100.000	Dinero destinado a la reposición al cliente.
Transporte	\$ 1.000.000	Destinado a transporte (bus) de las actividades ecoturísticas
Prestamo banco	\$ 831.277	Cuota mensual préstamo
	\$ 2.031.277	Total gastos variables

	Detalles	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Elementos directos de trabajo	Trotadora	6	\$ 1.200.000	\$ 7.200.000
	Bicicleta estática	4	\$ 500.000	\$ 2.000.000
	Computador	2	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000
	Kit pesas mancuernas	5	\$ 120.000	\$ 600.000
	Kit pesas barras	3	\$ 250.000	\$ 750.000
	Soporte fondos	2	\$ 550.000	\$ 1.100.000
	Multifuncional	2	\$ 900.000	\$ 900.000
	Pulsímetro	2	\$ 60.000	\$ 120.000
	Cuerdas	10	\$ 2.000	\$ 20.000
	Balón de peso	2	\$ 50.000	\$ 100.000
	Balón de equilibrio	2	\$ 200.000	\$ 400.000
	saco de boxeo	2	\$ 180.000	\$ 360.000
			\$ 5.012.000	\$ 15.550.000
Equipos de oficina	Casilleros	20	\$ 50.000	\$ 1.000.000
	Escritorios	2	\$ 50.000	\$ 100.000
	Impresora	1	\$300.00	\$ 300.000
	Sillas	4	\$ 50.000	\$ 200.000
			\$ 450.000	\$ 1.600.0000
Uniformes	Sudadera	3	\$ 150.000	\$ 450.000
	Gorra	3	\$ 30.000	\$ 90.000
	Toalla	3	\$10.00	\$ 30.000
	Camiseta	3	\$ 40.000	\$ 120.000

	Maleta	3	\$100.00	\$ 300.0000
			\$ 330.000	\$ 990.000
TOTAL COSTOS DIRECTOS				\$ 18.140.000
COSTOS MANO DE OBRA				
	Costos mano de obra directa			
Talento humano	Cultor físico	3	\$ 2.466.555	\$ 7.399.665
			\$ 2.466.555	\$ 7.399.665
	Costos mano de obra indirecta			
Talento humano	Contador	1	\$ 500.000	\$ 500.000
	Diseñador gráfico	1	\$ 500.000	\$ 500.000
	Psicólogo	1	\$ 500.000	\$ 500.000
	Auxiliar de aseo	1	\$ 500.000	\$ 500.000
			\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Total mano de obra			\$ 4.466.555	\$ 9.399.665

Costos de administrar

COSTOS INDIRECTOS				
	Detalles	Cantidad	Valor unitario	Valor total
	Arriendo	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
	Mantenimiento	1	\$ 200.000	\$ 200.000
	Servicios públicos	1	\$ 250.000	\$ 250.000
	Gastos varios	1	\$ 200.00	\$ 200.00
	Transporte	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
	Publicidad	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
	Seguro	1	\$ 100.000	\$ 100.000

Costos indirectos

	Hojas blanca	100	\$50	\$ 5.000
	Tarjeta	100	\$ 250	\$ 25.000
	Esfero	10	\$ 1.000	\$ 10.000
	Marcador	5	\$ 2.000	\$ 10.000
	Carpeta	5	\$ 2.000	\$ 10.000
TOTAL COSTOS INDIRECTOS			\$ 4.755.300	\$ 4.810.000

Estado de resultados

Estado de resultados	
De 01 de julio a 31 de diciembre de 2021	
Unidades proyectadas a vender (por mes)	40
Ventas	\$ 499.200.000
Costos Variables	\$ 249.600.000
Costos Fijos	\$ 74.064.990
Utilidad antes de provisión de impuestos	\$ 175.535.010
Provisión impuesto de renta y CREE 25% + 9%	\$ 59.681.903
Utilidad despues de provisión de impuestos	\$ 115.853.106

Se presenta una provisión para el impuesto de renta y CREE que se deben pagar por las utilidades obtenidas.

Durante los 6 meses transcurridos del año, generará ingresos por \$ **115.853.106**

Balance general

		ECO FITNESS	
		Balance General	
		1 de julio a 31 de diciembre	
Activo		Pasivo	
Efectivo	\$ 432,762,010	Total pasivo corriente	\$ 25,012,338
Total activo corriente	\$ 432,762,010	Total pasivo no corriente	0
Activo no corriente		Total pasivo	\$ 25,012,338
Activo fijo	\$ 17,150,000	Patrimonio	
Depreciaciones	\$ 857,500	Utilidad	\$ 175,535,010
Provision impuesta renta	\$ 59,681,903	Capital social	\$ 72,972,153
Total activo no corriente	\$ 43,389,403	Resultado del ejercicio	\$ 115,853,106
Total activo	\$ 389,372,607	Total patrimonio	\$ 115,853,106
		Total PAT y PAS	\$ 389,372,607

El balance general presenta el estado financiero, teniendo en cuenta los activos, pasivos y patrimonio, es de suma importancia tener en cuenta que no se aportó capital por ello se debe tener en cuenta el préstamo adquirido.

Flujo de caja

Actividades de operación		
Entradas		\$ 499.200.00
Efectivo recibido por clientes	\$ 499.200.000	
Salidas		
Efectivo pagado a proveedores y gastos	\$ 78.297.990	
Efectivo neto de las actividades de operación		\$ 420.902.010
Actividades de inversión		
Entradas		

Salidas		\$ 18.140.000
Compra maquinaria e implementos de dotación	\$ 18.140.000	
Efectivo neto de las actividades de financiación		\$ 18.140.000
Flujo neto de efectivo		\$ 402.762.010
Saldo inicial de efectivo		\$ 30.000.000
Saldo final de efectivo		\$ 432.732.010

Es importante conocer los recaudos y desembolsos de efectivo de la empresa durante un tiempo determinado como en este caso que fueron 6 meses.

Tasa interna de retorno

Aportes de capital al inicio del ejercicio.

TIR	
Inversión inicial	-30000000
Julio	83200000
Agosto	83200000
Septiembre	83200000
Octubre	83200000
Noviembre	83200000
Diciembre	83200000
TIR	277.24%
TIR	2.77

.....Se puede evidenciar que la TIR es alta lo cual nos indica que sería bastante rentable el negocio.

Valor presente neto

VAN	
TASA	30.00%
VAN	\$ 189,876,464.14

Al analizar se puede ver que tiene una rentabilidad mayor a la esperada.

Evaluación Financiera

PROMEDIO DE INGRESOS DE UN MES											
COD	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.	VENTAS PROM.	VENTAS TOTALES	Costo variable Unitario	% participaci on vtas	margen contribucion unitario	Marge contribucion x producto	INGRESOS PROM.	PE Unidades	PE en pesos
1	Paquete 1	\$ 100.000,00	40	\$ 4.000.000,00	\$ 50.000,00	14%	\$ 50.000,00	\$ 7.142,86	\$4.000.000	12	\$ 1.247.870,95
2	Paquete 2	\$ 150.000,00	40	\$ 6.000.000,00	\$ 75.000,00	14%	\$ 75.000,00	\$ 10.714,29	\$6.000.000	12	\$ 1.871.806,42
3	Paquete 3	\$ 230.000,00	40	\$ 9.200.000,00	\$ 115.000,00	14%	\$ 115.000,00	\$ 16.428,57	\$9.200.000	12	\$ 2.870.103,18
4	Paquete 4	\$ 370.000,00	40	\$ 14.800.000,00	\$ 185.000,00	14%	\$ 185.000,00	\$ 26.428,57	\$14.800.000	12	\$ 4.617.122,51
5	Paquete 5	\$ 320.000,00	40	\$ 12.800.000,00	\$ 160.000,00	14%	\$ 160.000,00	\$ 22.857,14	\$12.800.000	12	\$ 3.993.187,03
6	Paquete 6	\$ 310.000,00	40	\$ 12.400.000,00	\$ 155.000,00	14%	\$ 155.000,00	\$ 22.142,86	\$12.400.000	12	\$ 3.868.399,94
7	Paquete 7	\$ 600.000,00	40	\$ 24.000.000,00	\$ 300.000,00	14%	\$ 300.000,00	\$ 42.857,14	\$24.000.000	12	\$ 7.487.225,69
TOTAL INGRESOS				\$ 83.200.000,00				\$ 148.571,43	\$83.200.000	87	\$ 25.955.715,72

PROMEDIO DE EGRESOS DE UN MES				
COSTOS FIJOS				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.
F1	Arriendo	\$2.200.000	1	\$2.200.000
F2	Cultor fisico	\$2.466.555	3	\$7.399.665
F3	Contador	\$500.000	1	\$500.000
F4	Diseñador grafico	\$500.000	1	\$500.000
F5	Psicologo	\$500.000	1	\$500.000
F6	Auxiliar de aseo	\$500.000	1	\$500.000
F7	Mantenimiento	\$400.000	1	\$400.000
F8	Agua	\$94.500	1	\$94.500
F9	Luz	\$250.000	1	\$250.000
			TOTAL COSTOS	\$12.344.165

COSTOS VARIABLES				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
V1	Compra materiales	\$100.000	1	\$100.000
V2	Reposición	\$100.000	1	\$100.000
V3	Transporte	\$33.333	30	\$1.000.000
V4	Prestamo Bancario	\$831.277	1	\$831.277
			TOTAL COSTOS VARIABLES	\$2.031.277

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS							
COD	ACTIVO	PRECIO DE COM	CANTIDAD		MESES A DEPRECIAR	COSTO MENSUAL	DIARIO
D1	TROTADORA	\$ 1,200,000	6	\$ 7,200,000	60	\$ 120,000	\$ 4,000
D2	BICICLETA ESTATICA	\$ 500,000	4	\$ 2,000,000	60	\$ 33,333	\$ 1,111
D3	PORTATIL	\$ 1,000,000	2	\$ 2,000,000	60	\$ 33,333	\$ 1,111
D4	KIT PESAS MANCUERNAS	\$ 120,000	5	\$ 600,000	60	\$ 10,000	\$ 333
D5	KIT PESAS BARRAS	\$ 250,000	3	\$ 750,000	60	\$ 12,500	\$ 417
D6	MULTIFUNCIONAL	\$ 900,000	1	\$ 900,000	60	\$ 15,000	\$ 500
D7	SOPORTE FONDOS	\$ 550,000	2	\$ 1,100,000	60	\$ 18,333	\$ 611
D8	PULSIMETRO	\$ 60,000	2	\$ 120,000	60	\$ 2,000	\$ 67
D9	LASOS	\$ 2,000	10	\$ 20,000	60	\$ 333	\$ 11
D10	BALON DE PESO	\$ 50,000	2	\$ 100,000	60	\$ 1,667	\$ 56
D11	BALON DE EQUILIBRIO	\$ 200,000	2	\$ 400,000	60	\$ 6,667	\$ 222
D12	SACO DE BOXEO	\$ 180,000	2	\$ 360,000	60	\$ 6,000	\$ 200
TOTAL COSTOS FIJOS						\$ 259.167	

COSTO NOMINA

COD	ACTIVO	CONTRATO	CANTIDAD	COSTO MENSUAL	HORAS MENSUALES
H1	CULTOR FISICO	\$2.466.555	3	\$7.399.665	192
H2	CONTADOR	\$500.000	1	\$500.000	72
H3	DISEÑADOR GRAFICO	\$500.000	1	\$500.000	72
H4	PSICOLOGO	\$500.000	1	\$500.000	72
H5	AUXILIAR DE ASEO	\$500.000	1	\$500.000	72
			TOTAL COSTOS FIJOS	\$9.399.665	

COD	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.	VENTAS PROM.	Costo variable Unitario	% participaci on vtas	margen contribucion unitario	Marge contribucion x producto	INGRESOS PROM.	PE Unidades	PE en pesos
1	Paquete 1	\$ 100.000,00	40	\$ 50.000,00	14%	\$ 50.000,00	\$ 7.142,86	\$4.000.000	12	\$ 1.247.870,95
2	Paquete 2	\$ 150.000,00	40	\$ 75.000,00	14%	\$ 75.000,00	\$ 10.714,29	\$6.000.000	12	\$ 1.871.806,42
3	Paquete 3	\$ 230.000,00	40	\$ 115.000,00	14%	\$ 115.000,00	\$ 16.428,57	\$9.200.000	12	\$ 2.870.103,18
4	Paquete 4	\$ 370.000,00	40	\$ 185.000,00	14%	\$ 185.000,00	\$ 26.428,57	\$14.800.000	12	\$ 4.617.122,51
5	Paquete 5	\$ 320.000,00	40	\$ 160.000,00	14%	\$ 160.000,00	\$ 22.857,14	\$12.800.000	12	\$ 3.993.187,03
6	Paquete 6	\$ 310.000,00	40	\$ 155.000,00	14%	\$ 155.000,00	\$ 22.142,86	\$12.400.000	12	\$ 3.868.399,94
7	Paquete 7	\$ 600.000,00	40	\$ 300.000,00	14%	\$ 300.000,00	\$ 42.857,14	\$24.000.000	12	\$ 7.487.225,69
		\$2.080.000	280							
			TOTAL INGRESOS				\$ 148.571,43		87	\$ 25.955.715,72

PRODUCCIÓN	INGRESOS	COSTOS FIJOS	COSTOS TOTAL
0	\$0	\$12.344.165	\$12.344.165
10	\$20.800.000	\$12.344.165	\$12.344.165
20	\$41.600.000	\$12.344.165	\$12.344.165
50	\$104.000.000	\$12.344.165	\$12.344.165
70	\$145.600.000	\$12.344.165	\$12.344.165
90	\$187.200.000	\$12.344.165	\$12.344.165
110	\$228.800.000	\$12.344.165	\$12.344.165

Inversión Inicial=		\$ 30.000.000					
inflación=6%			inflación=6%				
crecimiento en ventas=10%			Crecimiento de egresos= 7%				
Flujo de Ingresos			Flujo de Egresos			Flujo de Efectivo Neto	
A			B			A-B	
AÑO	VALOR		AÑO	VALOR		AÑO	VALOR
1	\$ 998.400.000		1	\$ 148.129.980		1	\$ 850.270.020
2	\$ 1.164.134.400		2	\$ 168.009.023		2	\$ 996.125.377
3	\$ 1.357.380.710		3	\$ 190.555.834		3	\$ 1.166.824.876
4	\$ 1.582.705.908		4	\$ 216.128.427		4	\$ 1.366.577.481
5	\$ 1.845.435.089		5	\$ 245.132.862		5	\$ 1.600.302.227
6	\$ 2.151.777.314		6	\$ 278.029.692		6	\$ 1.873.747.622
TOTAL	\$ 9.099.833.422		TOTAL	\$ 1.245.985.819		TOTAL	\$ 7.853.847.603

