



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

TRABAJO DE GRADO
CREACIÓN DE EMPRESAS

FITPER-(Fitness Personal)

Nicolás David Aranguren Montenegro

Edgar Santiago Rodríguez Bello

Cristian Andrés Solano Maldonado

Asesor: Wilson Fernando García Castellanos

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

Septiembre 2019

INTRODUCCION

Esta idea de empresa surge de la falta de interés que existe por parte de la población para hacer actividad física o deportiva para su salud, ahora con la tecnología es mucho más difícil que las personas se desconecten de la red y hagan algo más productivo en su tiempo libre, Morales (2012).

Así que teniendo en cuenta eso, vamos a utilizar el internet como herramienta para ofrecer una aplicación que le brinde a la gente la oportunidad de encontrar un entrenador capacitado que lo ayude con una planificación en cualquier área que esté interesado, puede ser cualquier disciplina deportiva o entrenamiento funcional.

Así mismo se les ofrecerá la herramienta a los entrenadores para que ellos puedan registrarse en nuestra aplicación y ofrecer sus servicios a partir de sus preferencias y/o perfil profesional.

LOGO:

Azul: representa libertad, seriedad y fidelidad.

Blanco: representa Bondad, Pureza e Humildad

El logo representa una persona que está siendo guiada por un entrenador, el entrenador personalizado puede ser una mujer o un hombre, por eso se decidió poner dos personas en el logo. El nombre de la App en el centro del logo representa que tanto entrenador como usuario se sienten identificados con la aplicación.



SLOGAN

El ejercicio al alcance de tus manos

La idea del slogan es transmitirle a la gente que no es necesario que el usuario o el entrenador tengan que registrarse en un gimnasio o en una academia para guiar o hacer ejercicio, FITPER les ahorrará esa tarea únicamente con el registro a la aplicación.

MISION

Ofrecer eficiencia y calidad a nuestros clientes para garantizar un excelente desarrollo personal, profesional y deportivo.

VISION

En 2030 transformar la industria del entrenamiento deportivo en Colombia. Entrenamiento excelente y eficiente; generando más oportunidades de trabajo e ingresos para nuestros entrenadores.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

Dicha aplicación pretende aportar integralmente al crecimiento de sus usuarios, permitirá que aquellos que den uso de esta logren adquirir un beneficio, por una parte el profesional del entrenamiento buscará otorgar y poner a disposición todo su conocimiento para que el cliente adopte y evidencie unos cambios tanto físicos, como mentales. Partiendo de esto el entrenador logrará la adquisición de experiencia y aprendizaje de cada sujeto con el que interactúe.

Esto lo realizará siempre manteniendo unos principios éticos, así mismo las estrategias de aprendizaje que este emplee y los métodos de trabajo pedagógico deberán ir siempre en pro de sus usuarios, lo que hará que sus funciones como profesional del entrenamiento sean excelentes.

Se buscará que aquellos usuarios que no han logrado transformar su estilo de vida y lo deseen hacer, logren esto a partir de esta aplicación. Esta tendrá profesionales con gran conocimiento en el primer acercamiento de una persona al fitness, y así mismo los usuarios que ya tienen una huella como personas activas, logran encontrar el profesional ideal que se adapte a sus gustos y/o necesidades.

MARCO REFERENCIAL

LEY 1014 DE 2006: Fomento a la cultura del emprendimiento.

CAPÍTULO I Disposiciones generales

Artículo 2°

Parágrafos de la A a la I, los cuales tienen como propósito fomentar el emprendimiento en las instituciones educativas del país, y regular el mismo.
de las nuevas empresas en un ambiente seguro, controlado e innovador.

Artículo 4°. Obligaciones del Estado. Son obligaciones del Estado para garantizar la eficacia y desarrollo de esta ley: Puntos del 2 al 6.

CAPÍTULO III Fomento de la cultura del emprendimiento

Artículo 12.

Artículo 15.

Artículo 16.

Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones

Teletrabajo

-Impulso al desarrollo de aplicaciones móviles (Apps.co)

-Promoción de la Industria de Contenidos Digitales

-Ley 1221 de 2008

-Decreto 884 de 2012

-Resolución 2886 de 2012

Los puntos anteriormente mencionados pueden ser consultados en la página del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, sección emprendimiento.

INVESTIGACIÓN

Existen muchas herramientas tecnológicas que son utilizadas para estimular la movilidad del cuerpo, pueden llamarse video juegos o aplicaciones que su principal función es guiar de manera indirecta al sujeto para la realización de ejercicio. Hoy en día se han popularizado por estar en plataformas como Nintendo Wii, Play Station Move y Xbox 360. Giraldo, Muñoz, Villada (2013).

A parte de ello existen aplicaciones para Android y IOS que pueden ser grandes competidores para nuestra empresa como lo son Runtastic, Runkeeper, Myfitnesspal, las cuales son aplicaciones o canales que sirven para asesorar a las personas con una planificación o una rutina de ejercicios.

SEGMENTO DE MERCADO

CLIENTE:

Factores socioeconómicos:

Población de estratos 3, 4,5 y 6 que posean capacidad de pago.

Factores físico-geográficos:

Población residente en la ciudad de Bogotá, ubicada en la zona urbana en donde hay mayor concentración de personas. Localidad de Usaquén, Barrios Unidos, Chapinero y Teusaquillo.

Factores psicológicos o de comportamiento:

Nuestros clientes serán profesionales y profesionales en formación en Deporte, Actividad física y afines, que deseen conseguir más usuarios a entrenar. Dicha aplicación les facilitará la promoción de sus servicios.

En cuanto a los usuarios, se caracterizan por ser unas personas interesadas en la actividad física o en mantener un buen estado físico, de edades entre los 5 y los 60 años e interesados en mejorar su técnica deportiva en las diferentes modalidades deportivas tales como fútbol, baloncesto, tenis, entrenamiento personal entre otras. En donde prime su disponibilidad de tiempo y se les dificulte un traslado a largas distancias.

Se está resolviendo un problema que es muy común en ciudades capitales como lo es Bogotá y es el desplazamiento y la disponibilidad de tiempo de muchas personas como estudiantes y trabajadores. Con esto se busca que ajustado a su tiempo el contrate el servicio cumpliendo siempre con su tiempo y practicándolo en lugares donde el cliente requiera así también se solucionaría un tema de desplazamiento mejorando la calidad de vida y teniendo siempre un excelente contacto de cliente-proveedor.

- **Nicho de mercado:** Se presenta debido a que va dirigida a un grupo en específico.

PROPOSICIÓN DE VALOR

Actualmente es evidente cómo la tecnología aporta, mejora y facilita todo el mundo de la industria. A partir de la aplicación que se logrará facilitar la forma de encontrar entrenadores personalizados a cada una de las personas que lo requieran.

Propuesta novedosa y personalizada: Es una aplicación que contiene una base de datos con entrenadores de la ciudad en la que el usuario resida, con esto, el usuario podrá obtener los servicios de uno de estos personalizando su entrenamiento. (Lugar, modalidad deportiva, implementos).

Horario flexible de entrenamiento: Tanto el entrenador, como el usuario selecciona en qué horario pueden trabajar. Generación de ingresos adicionales: Ideal para entrenadores que desean obtener ingresos extras aplicando sus conocimientos.

Reducción de riesgo en cuanto a la salud: Existen muchas personas que tienden a no hacer ninguna actividad deportiva para su bienestar por pereza a salir a un parque o ir a un gimnasio, además de ello que necesitan de la colaboración de alguien que los guíe en cuanto a los ejercicios. Con esta aplicación o canal las personas ya no tendrán como excusa la pereza para

buscar un entrenador personalizado, ya que este entrenador va ir al lugar que usted se sienta más cómodo.

Facilidad de encontrar recursos deportivos: A partir de ello las personas podrán escoger su entrenador personalizado a partir de sus necesidades y preferencias.

Máximo 4 personas: Los grupos de entrenamientos podrán programarse tanto personalizado como en pequeños grupos de máximo 4 personas para obtener una mejor experiencia. Ideal para aquellas personas que no les gusta asistir a un gimnasio o para aquellas que les interesa realizar ejercicio físico con amigos y/o familiares.

Gasca, Camargo y Medina en el 2014 nos dicen que la metodología para las aplicaciones es que contenga un valor agregado que nos diferencien de las demás competencias, en este caso otras aplicaciones deportivas.

CANALES

DIRECTO: Sitio en internet:

Se creará una aplicación para Android y IOS, también a través de las redes sociales se promocionara esta herramienta, que va a ser de fácil acceso tanto para los clientes como para los entrenadores que quieran hacer parte del proceso de FITPER.

RELACIÓN CON CLIENTES

Una de las formas que se va a tener en cuenta para la relación con los clientes serán las Calificaciones y reseñas que se tendrán a disposición en la aplicación, Podrán calificar tanto el desempeño de la aplicación, como la labor del entrenador. A parte de lo anterior existirá un servicio al cliente por llamada telefónica, en la cual los clientes puedan contarnos sus inconformidades con la aplicación y también el desempeño que han tenido desde que adquirieron nuestro servicio, el cual va a ser de gran importancia para la mejora de esta herramienta. Las Redes sociales son otra alternativa para la comunicación con nuestros clientes, tendremos una página para Facebook, Instagram y twitter.

Tabla 1. Aplicativo clientes

RECURSOS	CONTENIDO	COSTO DE RECURSO	TIEMPO DEL SERVICIO	PRECIO DE VENTA
Plataforma (nivel económico)	El entrenador dispondrá de todos los materiales necesarios para la elaboración de su plan clase. Se realizara la sesión tres días después de contactar con el entrenador.	165.000 Cop *esto cuesta crear la plataforma o aplicación con la Empresa Scorpii	Un servicio de 45 a 60 minutos	33.000,00
Plataforma (nivel básico)	El entrenador dispondrá de todos los materiales necesarios para la elaboración de su plan clase. Se realizara la sesión dos días después de contactar con el entrenador.		Un servicio de 1 Hora	49.500,00
Plataforma (nivel Premium)	El entrenador dispondrá de todos los materiales necesarios para la elaboración		Un servicio de 1 hr 30 min	66.000,00

	de su plan clase. Se realizara la sesión un día después de contactar con el entrenador.			
--	---	--	--	--

Tabla.1.1 Aplicative clientes

RECURSOS	CONTENIDO	COSTO DE RECURSO	TIEMPO DEL SERVICIO	PRECIO DE VENTA
Registro Plan Alterno	Aquellos entrenadores, dependiendo su perfil de inscripción y fueron aceptados en este registro, tendrán la posibilidad de acomodar sus horarios con la aplicación, para que las notificaciones lleguen en ese horario y puedan cumplir con aquellas personas del Nivel económico.	15% del valor del personalizado	máximo 4 horas diarias	5000
Registro Plan Básico	Aquellos entrenadores, dependiendo su perfil de inscripción y fueron aceptados en este registro, tendrán la posibilidad de acomodar sus horarios con la aplicación, para que las notificaciones lleguen en ese horario y puedan cumplir con aquellas	15% del valor del personalizado	máximo 6 horas	10000

	personas del Nivel económico y nivel Básico que requieran de sus servicios.			
Registro Plan Completo	Aquellos entrenadores, dependiendo su perfil de inscripción y fueron aceptados en este registro, tendrán la posibilidad de estar tiempo completo recibiendo notificaciones de los tres niveles y estarán a disposición para los clientes. Con el plan completo, el entrenador tendrá más posibilidades de acompañar a aquellas personas del nivel Premium.	15% del valor de personalizado	ilimitado	10000

Tabla 2. Aplicativeo entrenadores

# PERSONALIZADO	BONIFICACIÓN
10 DIARIOS	\$ 25,000
15 DIARIOS	\$ 35,000
20 DIARIOS	50,000

ESTRUCTURA DE COSTOS

Personalizados

PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.	VENTAS PROM.	INGRESOS PROM.
PERSONALIZADOS	\$10.000	30000	\$300.000.000

EGRESOS AL MES				
COSTOS FIJOS				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.
F1	MEJORAS APLICACIÓN	\$200.000	1	\$200.000
F2				\$0
TOTAL COSTOS FIJOS				\$200.000

COSTOS VARIABLES				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
V1	ENTRENADORES	\$25.000	115	\$2.875.000
				\$0
TOTAL COSTOS VARIABLES				\$2.875.000

ENTRENOS AL MES 560

\$
Costo Variable Unitario 5.134

TOTAL DE COSTOS	\$3.075.000
-----------------	-------------

COSTO NOMINA					
COD	ACTIVO	CONTRATO	CANTIDAD	HORAS MENSUALES	COSTO MENSUAL
H1	JEFES	\$2.000.000	3		6000000
					\$0
TOTAL COSTOS FIJOS					\$6.000.000

Punto de Equilibrio=

Costos Fijos Totales

Precio Unitario - Costo Variable Unitario

PE=

\$200.000

\$10.000

\$5.134

PE=

41,10091743

ENTRENOS ALMES

Valor de Equilibrio=

Punto de Equilibrio * Precio Unitario

PE=

41,10091743

10000

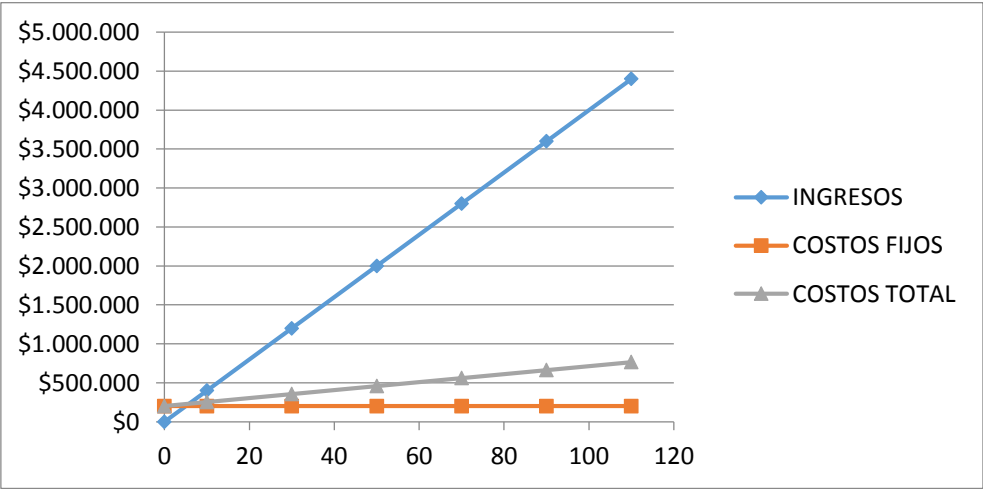
VE=

\$

411.009

Pesos

PRODUCCIÓN	INGRESOS	COSTOS FIJOS	COSTOS TOTAL
0	\$0	\$200.000	\$200.000
10	\$400.000	\$200.000	\$251.339
30	\$1.200.000	\$200.000	\$354.018
50	\$2.000.000	\$200.000	\$456.696
70	\$2.800.000	\$200.000	\$559.375
90	\$3.600.000	\$200.000	\$662.054
110	\$4.400.000	\$200.000	\$764.732



Inversión Inicial= 3000000

inflación=10%
crecimiento en ventas=12%

inflación=10%
Crecimiento de egresos= 5%

Flujo de Ingresos

	A
AÑO	VALOR
1	3.600.000.000
2	4.435.200.000
3	5.464.166.400
4	6.731.853.005
5	8.293.642.902
TOTAL	28.524.862.307

Flujo de Egresos

	B
AÑO	VALOR
1	36.900.000
2	41.069.700
3	45.710.576
4	50.875.871
5	56.624.845
TOTAL	231.180.992

Flujo de Efectivo Neto

	A-B
AÑO	VALOR
1	3.563.100.000
2	4.394.130.300
3	5.418.455.824
4	6.680.977.134
5	8.237.018.057
TOTAL	28.293.681.315

Formulación de Datos VPN

f1= 3.563.100.000
f2= 4394130300
f3= 5418455824
f4= 6680977134
f5= 8237018057
n= 5 años
i= 29%
Inv0= 3000000

TIR
-3000000
3563100000
4394130300
5418455824
6680977134
8237018057

	RI
año1	3563100000
año2	7957230300
año3	13375686124
año4	20056663258
año5	28293681315

VNA=VPN= \$12.642.112.655,13

TIR= 118793,32%

RI= 7957230300 $\text{Inv0} \geq \text{RI}$
 $(\text{Inv0} \geq 331551262,5 \text{ RI})/\#\text{meses}$

RI= 0,009048375 MESES

ACTIVIDADES CLAVES

Se realizará la Creación de la aplicación y se buscará contratación de personal especializado para realizar los diferentes personalizados en las disciplinas ofrecidas, se ofrecerá el servicio al cliente por si hay inconformidades o dudas sobre la aplicación, esto con el fin de mejorar y brindar un mejor servicio al usuario, también se contará con registro de vigilancia de pagos para la verificación y procedencia a el servicio. Con esta aplicación busca ayudar a tener un ingreso extra a los diferentes profesionales en deportes y salud.

El usuario tendrá la facilidad de manejar los horarios, debido a que puede encontrar un entrenador disponible al momento que lo requiera.

ASOCIACIONES CLAVES

Para FITPER a medida que vaya creciendo, va a buscar a tener alianzas con empresas deportivas como gimnasios, marcas de ropa deportiva, tiendas de venta de herramienta deportiva, que se encarguen de darle publicidad a la aplicación y que los usuarios tanto de FITPER como de la empresa asociada tengan buenos beneficios como descuentos o promociones. Como lo menciona Jiménez en el 2012 Los acuerdos entre las empresas y las alianzas estratégicas se han manifestado como una forma más que significativa de hacer economía empresarial. De esta forma se puede expresar que las alianzas estratégicas consisten en el desarrollo cooperativo entre las firmas en lo relativo a actividades de innovación, tecnología, y logística internacional para hacer frente a una mayor competencia a escala global.

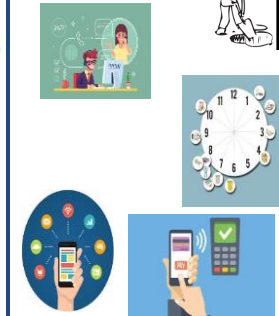
MODELO DEL LIENZO CANVAS

FITPER

Asociaciones clave



Actividades clave



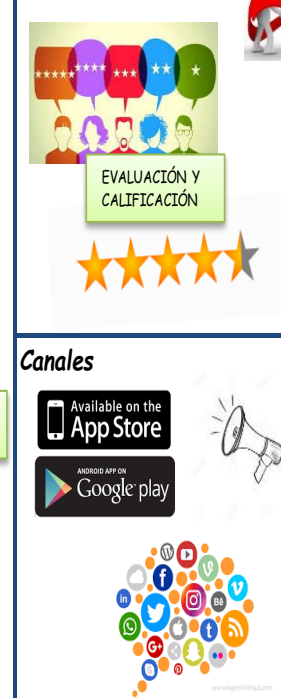
Recursos clave



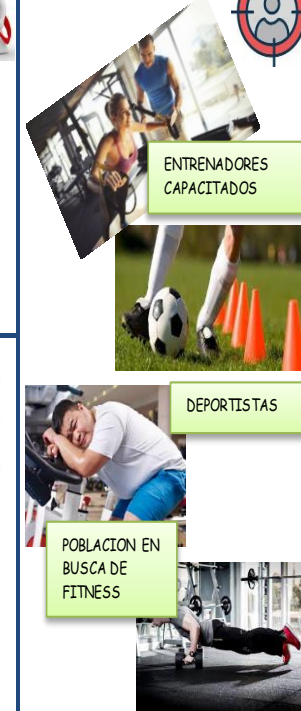
Propuesta de valor



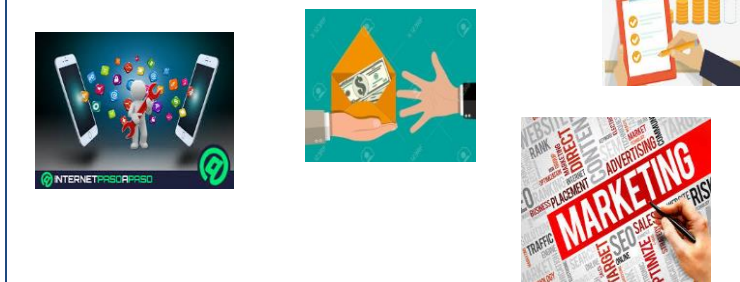
Relaciones con cliente



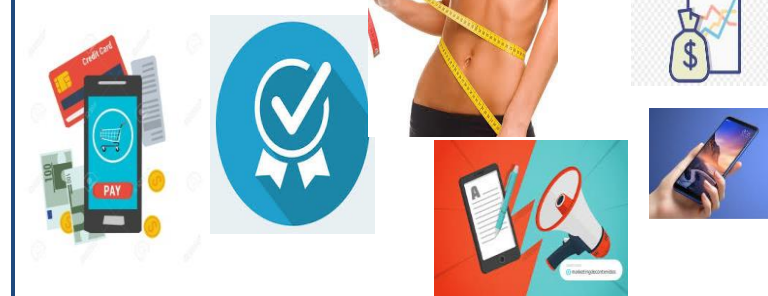
Cientes



Estructura de costes



Flujo de ingresos



EVALUACION DE IMPACTO

FITPER será una herramienta novedosa y útil para todas aquellas personas que no disponen de tiempo suficiente para ir a un gimnasio y desean adquirir un servicio más personalizado, todo esto a la alcance de su mano mediante una aplicación. En esta podrán buscar, encontrar y elegir a su entrenador ideal, el cual les aportara todo su conocimiento y la mejor disposición para obtener esos resultados tan deseados. Así mismo la persona que contrate el servicio podrá elegir el lugar en el que desee ser entrenada para evitar esos largos y molestos desplazamientos a un lugar o centro determinado.

Así mismo es una gran opción para los entrenadores que deseen ampliar su número de usuarios y generar ingresos extras, todo esto con una flexibilidad de horario en la que el entrenador puede ofertar sus servicios a partir de sus habilidades, necesidades y/o disponibilidad.

REFERENCIAS

Cámara de Comercio de Bogotá, C.D.C. (2006) Ley 1014 de 2006.

Gasca, M., Camargo, L. & Medina, B. (2014) Metodología para el desarrollo de aplicaciones móviles. *Tecnura*. 18(40), 20-35

Giraldo, J., Muñoz, J. & Villada, J. (2013) Exergames: una herramienta tecnológica para la actividad física. *Revista Médica de Risaralda*. 19 (2)
DOI: <http://dx.doi.org/10.22517/25395203.8527>

Jiménez, A. (2012) Las alianzas empresariales: estrategia necesaria para la incorporación de las empresas en la era del acceso. *Revista de investigación en Comunicación y desarrollo*. 3(1), 17-25 doi: [//comunicacionunap.com/index.php/rev/article/view/24](http://comunicacionunap.com/index.php/rev/article/view/24)

Morales, C. (2012) La tecnología y las relaciones interpersonales: ¿Cómo nos afecta?, *FayerWayer*. Recuperado de: <https://www.fayerwayer.com/2012/07/la-tecnologia-y-las-relaciones-interpersonales-como-nos-afecta/>