



FITNESS & SQUASH

Trabajo De Grado

Creación de empresas

Responsables:

Edwin Fernando Avendaño Buitrago

Santiago David Casas Gordo

Luisa Juliana Rodríguez Garzón

Asesor:

Juan Carlos Corredor Hernández

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación
Bogotá D.C.
Noviembre 2023

Tabla de contenido

.....	1
INTRODUCCIÓN.....	3
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	6
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.....	7
CAPITULO I: PROPOSICIONES DE VALOR.....	15
CAPITULO II: SEGMENTOS DE MERCADO	17
CAPITULO III: CANALES	21
CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES	23
CAPITULO V: INGRESOS	24
CAPITULO VI: ASOCIACIONES CLAVES.....	27
CAPITULO VII: RECURSOS CLAVES	31
CAPITULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES	34
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTO.....	38
CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA	43
LIENZO	49
REFERENCIAS	50



INTRODUCCIÓN

Fitness and Squash es una empresa creada a partir de las pasiones de un grupo de estudiantes de la facultad de Cultura física, deporte y recreación; el entrenamiento físico y el squash, modalidades que practicaron durante varios años, y que a medida que fue pasando la carrera universitaria, y se van cursando materias tales como deportes de arte y precisión, entrenamiento deportivo, programación del ejercicio físico para la salud, surge la idea de convertir esa pasión en un proyecto laboral independiente, es por esto que inicialmente surgen dos empresas. Sin embargo, ese sueño se afianza con la amistad y con el interés de tener un conocimiento más amplio en el área, por lo que se decide unificar y aplicar lo aprendido en marketing deportivo y administración de organismos deportivos, para así consolidar esta empresa.

Teniendo en cuenta lo anterior, el entrenamiento físico es una práctica que mejora el sistema funcional, osteomuscular y cardiorrespiratorio, mejorando la condición física que permite realizar actividades de vigor retardando la aparición de la fatiga (Torres, 2018).

Por otro lado, el squash es un deporte de raqueta que se encuentra entre los cuatro más practicados en el mundo, exige una gran capacidad aeróbica debido a los múltiples golpes, la velocidad de reacción y desplazamientos que cada movimiento involucra en el juego (Ventura, 2019). La empresa es consciente de que actualmente la sociedad ha disminuido en gran medida la actividad física en el trabajo y al momento de elegir actividades de ocio, espacio visto como el uso constructivo del tiempo realizando actividades personales y en libertad (Albertos, 2020).



Esta entidad está en funcionamiento desde octubre del 2022 en las localidades de Chapinero y Santa Fe de la ciudad de Bogotá, desde entonces ha buscado mitigar problemáticas mundiales como la obesidad, donde las personas que la padecen tienen elevado el índice de masa corporal (IMC) principalmente por el nivel de grasa corporal, el cual es un factor de riesgo para la morbilidad y la mortalidad prematura (Petrova, 2020) y el sedentarismo, el cual es una causa de riesgo que disminuye la salud en la sociedad al no cumplir con mínimo 30 minutos de actividad física en el día (Matamoros, 2019). Dichas problemáticas han causado el incremento de enfermedades crónicas no transmisibles (ECNT), enfermedades que se caracterizan porque no son causadas por alguna infección aguda y son la principal causa de muerte y discapacidad, matando a 41 millones de personas en el mundo cada año, lo que alcanzaría al 71 % de las muertes en general (OMS, 2023).

NOMBRE: Fitness & Squash aclarando que se verificó si estaba el nombre registrado en el Registro Único Empresarial y Social (RUES) y no existe hasta el momento.



LOGOTIPO:

Figura 1. *Logotipo Fitness & Squash*



Diseñado por Fitness & Squash (2023)

El logotipo está formado por tres hexágonos que hace referencia a los tres creadores de la empresa, además esta figura representa la sinergia, unidad, trabajo, perfección, sabiduría e inteligencia (Pizanán, 2019) que resaltan las cualidades que caracterizan a la empresa para cumplir con los objetivos que buscan alcanzar los usuarios que brindan su confianza en este proyecto. En los colores, se resalta el naranja que transmite diversión, energía y fuerza, acompañado del blanco y negro los cuales enfatizan la diversidad de caminos y procesos que se manifiestan en el deporte y el mundo fitness.

SLOGAN:

“Una nueva forma de vivir y de entrenar”.

Esta parte de la esencia de la empresa que busca brindar entrenamientos más innovadores desde la implementación de deportes en los entrenamientos personalizados y el incluir en los entrenamientos de squash una preparación física



adecuada. Todo esto, con el objetivo que generar hábitos de vida saludable para mejorar la calidad de vida.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

Esta empresa trabaja con los valores humanistas inculcados desde la Universidad Santo Tomás, es por esto que el inicio de partida va en la:

- Honestidad: como comportamiento de una persona enfatizado en la sinceridad, respeto por los medios de las personas y responsabilidad por los acuerdos pactados con los demás (Bonilla, 2011)
- Responsabilidad social: Actitud voluntaria de una empresa que busca satisfacer las necesidades relacionadas mediante acciones que den el beneficio o resultado esperado (Acosta, 2020)
- Respeto: este denominado como madre de toda virtud, debido a lo indispensable que es para un entendimiento adecuado (Von, 2004).

Fitness and Squash busca que sus funcionarios sean personas que destaquen desde sus valores y cualidades, se es consiente que se trabaja con personas que brindan la confianza de sus cuerpos para potenciarlos y mejorar su estado físico, por esto siempre se cuenta con egresados de carreras deportivas o con estudiantes en su etapa de finalización universitaria, además el nivel de responsabilidad y compromiso con los usuarios es el más alto, con esto garantizarles a ellos que siempre se les brindara



la mayor calidad, eficiencia en sus sesiones y el acompañamiento adecuado del proceso.

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Fitness & Squash es una empresa constituida para brindar diferentes servicios enfocados en la práctica de actividad física y el deporte, haciendo uso del método de entrenamiento con ejercicios funcionales que, según Anderson, (2002) son diferentes movimientos que se realizan mayormente con autocargas y que permiten el fortalecimiento de las zonas musculares y la prevención de lesiones en deportistas.

A raíz del funcionamiento de Fitness & Squash, el principal competidor es Squash Evolution, una academia que presta el servicio de clases de squash de manera personalizada en el centro comercial Hacienda Santa Bárbara, en la ciudad de Bogotá. Manejan hora individual y el paquete de 10 horas; a continuación, los planes de esta academia.

Tabla 1. *Paquetes de clases de squash club Squash Evolution*

Paquetes de clases de squash	
Squash Evolution	
1 hora	\$ 85.000 cop
10 horas	\$ 800.000 cop

Nota: En esta tabla se puede apreciar los precios por hora que ofrece la academia de squashevolution y el único paquete que ofrece por 10 horas entrenadas.



Tabla 2. Análisis DOFA de Squash Evolution

Análisis DOFA de Squash Evolution	
Debilidades	Oportunidades
- Maneja una única sede para prestar el servicio.	- Accesibilidad para cualquier tipo de población.
- Presta únicamente servicio de clases de squash.	- Espacios pet friendly.
- Precios elevados.	- Manejan torneos internos.
- Cantidad de canchas insuficiente.	- Práctica libre con cuatro personas en cancha.
Fortalezas	Amenazas
- Entrenadores calificados.	-Espacios reducidos
- Ubicación en zona estratégica.	- El reglamento de seguridad no se aplica completamente.
- Experiencia de la empresa de 2 años.	

Nota: Teniendo en cuenta la matriz anterior, Fitness & Squash tiene factores a favor en la prestación de sus servicios, como lo son el entrenamiento físico junto con squash, desde la comodidad de los conjuntos de los usuarios. Además de velar por la integridad física exigiendo el uso de gafas en la práctica deportiva.

Por otra parte, teniendo en cuenta el servicio de entrenamiento funcional personalizado otro rival directo es el gimnasio Smart Fit San Martin ubicado en la Cra. 7 #32-12 en la localidad de Santafé. Esta cadena de gimnasios maneja diferentes paquetes que se le ofrecen a los usuarios, hay que tener en cuenta que los precios mostrados a continuación son cobrados mensualmente.



Tabla 3. Paquetes de entrenamiento gimnasio Smart Fit

Paquetes de entrenamiento	
Smart Fit San Martin	
Plan Smart	\$ 69.000 cop
Plan Black	\$ 89.900 cop
Plan Back sin permanencia	\$ 199.900 cop

Nota: En esta tabla se puede denotar el precio de cada uno de los planes que ofrece esta cadena de gimnasio y el cobro mes a mes de cada uno de ellos.

Para conocer un poco más acerca de este rival directo, se puede decir que el plan Smart no maneja sanciones económicas por la cancelación del plan de entrenamiento. Este plan da acceso a cualquier sede de la elección del usuario y aplicaciones como vital app, entre otras. El plan Black si maneja sanciones económicas si se cancela el plan con menos de 30 días antes de la fecha de pago y tiene una afiliación obligatoria de 12 meses, a la vez, tiene acceso a todas las sedes a nivel nacional. Por último, el plan Black sin permanencia es un paquete en el que se puede cancelar en cualquier momento sin cobro adicional, cuenta con una invitación para cinco amigos y se puede usar a nivel internacional.



Tabla 4. Análisis DOFA gimnasio Smart Fit

Análisis DOFA gimnasio Smart Fit	
Debilidades	Oportunidades
- Sólo un plan de entrenamiento tiene acceso a sedes internacionales.	- Acceso a diferentes sedes a nivel nacional e internacional.
- Servicio no personalizado.	- Servicio de fisioterapeuta para usuarios.
- No ofrece servicios deportivos.	- Variedad en los planes de entrenamiento ofrecidos.
Fortalezas	Amenazas
-Entrenadores calificados.	- Cobro por cancelación.
-Mantenimiento y cuidado de los equipos.	- Cantidad elevada de usuarios.
- Clases grupales.	- Cantidad de máquinas y equipamiento disminuida, en comparación con la cantidad de usuarios.

Nota: Teniendo en cuenta la matriz anterior, se evidencian factores por mejorar, para eso Fitness & Squash aporta a los entrenamientos de los usuarios de la siguiente manera: prestando un servicio personalizado, sin cobro por cancelación, y con deporte incluido como herramienta para el ejercicio físico.

Por otro lado, haciendo énfasis en los rivales indirectos, el club El Cubo de Colsubsidio ubicado en la localidad de Teusaquillo de Bogotá es el principal ya que ofrece los servicios de clases de squash y a su vez cuenta con un gimnasio. Al ser una caja de compensación a nivel nacional, los precios y la posibilidad de tomar los servicios se limitan al tipo de contrato, convenio empresarial de afiliación y salario, además esta sede es la única que no ofrece sus servicios a personas que no estén afiliadas.

A partir de lo expuesto anteriormente se indaga sobre los paquetes de entrenamiento que ofrece esta caja de compensación, encontrando que los precios varían según la



categoría de afiliación; a continuación, se exhibe el cuadro de precios de los dos servicios.

Tabla 5. *Paquetes de entrenamientos de squash de El Cubo Colsubsidio*

Paquetes de entrenamiento de Squash	
El Cubo Colsubsidio	
Categoría A	\$ 111.400 cop
Categoría B	\$ 126.300 cop
Categoría C	\$ 191.200 cop

Nota: Las ocho sesiones tienen una distribución de dos clases por semana y se tiene en cuenta el nivel del usuario para ser distribuido ya sea entre semana o fines de semana. No obstante, los paquetes de servicio para el entrenamiento en gimnasio del cubo son más amplios ya que cuentan con una variedad de 4 planes con diferentes beneficios. A continuación, se exhibe cada paquete de entrenamiento en el gimnasio.

Tabla 6. *Paquete de gimnasio al mes El Cubo Colsubsidio*

Paquetes de gimnasio al mes El Cubo Colsubsidio	
Categoría A	\$ 72.600 cop
Categoría B	\$ 85.800 cop
Categoría C	\$ 129.500 cop

Nota: En esta tabla se puede apreciar cada uno de los planes que se ofertan para las categorías de los afiliados y sus precios al mes.



Tabla 7. Paquetes de gimnasio trimestral El Cubo Colsubsidio

Paquetes de gimnasio trimestral El Cubo Colsubsidio	
Categoría A	\$ 204.900 cop
Categoría B	\$ 242.800 cop
Categoría C	\$ 359.600 cop

Nota: En los paquetes en los que solo se ofrecen tres meses de servicio se puede apreciar que el promedio por mes de la categoría más económica es de \$68.300 y el de la más costosa de 119.850 este último dirigida a una población con características más similares a las que busca Fitness and Squash con respecto a la economía de las personas.

Tabla 8. Paquetes de gimnasio semestral El Cubo Colsubsidio

Paquetes de gimnasio semestral El Cubo Colsubsidio	
Categoría A	\$ 394.200 cop
Categoría B	\$ 466.200 cop
Categoría C	\$ 656.800 cop

Nota: Este paquete semestral hace referencia a seis meses en que las diferentes categorías pueden disfrutar de los servicios ofrecidos cada categoría con una diferencia alrededor de 15% de aumento por categoría.

Tabla 9. Paquetes de gimnasio anual El Cubo Colsubsidio

Paquetes de gimnasio anual El Cubo Colsubsidio	
Categoría A	\$709.500 cop
Categoría B	\$838.800 cop
Categoría C	\$ 1.182.000 cop

Nota: Los planes anuales son los paquetes más grandes que ofrece El Cubo Colsubsidio, sin embargo, son en los que más económico sale cada mes.



Todos estos planes de entrenamiento tienen unos términos y condiciones que establece la

caja de compensación, como no recuperación del servicio o anulación del plan del usuario. Concluyendo, estos son los rivales tanto directos como indirectos que se establecen en el servicio que ofrece Fitness & Squash con diferentes precios, ventajas y desventajas.

Tabla 10. *Análisis DOFA de El Cubo Colsubsidio*

Análisis DOFA de El Cubo Colsubsidio	
Debilidades	Oportunidades
-El servicio de squash y gimnasio es únicamente para afiliados. -La cantidad de máquinas y entrenadores en el gimnasio es menor a la cantidad de usuarios. - Equipos de gimnasio muy antiguos.	-Manejan torneos internos. - El servicio de squash incluye préstamo de material (raqueta, bola, gafas). - Servicios adicionales de restaurante, enfermería y zonas húmedas.
Fortalezas	Amenazas
-Entrenadores calificados. -Calidad de las instalaciones. - Profesionales en distintas áreas (arte, recreación, deporte).	-El material prestado no cuenta con la tecnología deportiva adecuada. -Sólo cuenta con dos canchas para prestar el servicio básico de squash. - El área del gimnasio es pequeña.

Nota: En esta tabla se puede denotar un análisis hacia una competencia indirecta como lo es el cubo Colsubsidio, teniendo en cuenta factores como debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas.



Teniendo en cuenta la matriz anterior, se puede denotar que existen algunas falencias en torno a la prestación de servicio en el gimnasio, esto se debe al espacio reducido, la antigüedad de las máquinas, y a que la cantidad de entrenadores no supe el flujo de usuarios diarios. Fitness & Squash ofrece el servicio de entrenamiento físico personalizado en donde se incluye la calidad de los materiales asegurando la salud deportiva de los usuarios, entrenando en un espacio cómodo y privado para los usuarios. Para el servicio de squash, la empresa ofrece servicio personalizado en cancha privada que siempre está a disposición.



CAPITULO I: PROPOSICIONES DE VALOR

Rodríguez (2014) menciona que la propuesta de valor va ligada a toda la organización de la empresa teniendo en cuenta los valores de la misma y cómo las personas que pertenecen a esta afectan directamente en el servicio o producto brindado.

Novedad

Fitness and Squash ofrece un servicio de entrenamiento personalizado no convencional ya que incluye la disciplina de squash como una herramienta innovadora que se aplica para hacer parte de la sesión de entrenamiento. Teniendo en cuenta lo anterior, se hace uso de la cancha de squash para poder practicar el deporte de manera recreativa incluyéndolo como ejercicio físico.

La fusión de los entrenamientos personalizados y las sesiones de squash como servicio para todos nuestros usuarios es una innovación que no se ha visto en el mercado, como lo mencionamos anteriormente existen diferentes academias de squash privadas y públicas, a su vez existen gimnasios o entrenadores personalizados, pero no se encuentra ninguna empresa que maneja este servicio como herramienta que permite un cambio en la metodología y ejecución de los entrenamientos personalizados.

Reducción de riesgo

Pensando en lo mejor para cada uno de nuestros usuarios, Fitness & Squash cuenta con un equipo de trabajo previamente preparado y formado en el área de deporte ya



que son estudiantes de noveno semestre de cultura física deporte y recreación, dando como referente una tranquilidad y una disminución de riegos en torno a lesiones deportivas y de índole físico en los usuarios.

Fitness & Squash está en el proceso de implementar estrategias para el mejoramiento de los servicios ofrecidos, para eso se va a ampliar el catálogo de actividades físicas, quedando de la siguiente manera: entrenamiento físico, squash, kickboxing, entrenamiento musicalizado. También se hará uso de herramientas de evaluación para hacer seguimiento del rendimiento físico del usuario, teniendo en cuenta su objetivo.

Los test que vamos a manejar son:

- Test de caminata de 6 minutos
- Test de Cooper
- Test de flexión de codo
- Test de fuerza abdominal
- Agility T Test

Al contratar nuestra empresa no solo se abre la puerta a una vida llena de hábitos saludables, sino que también nos permitimos establecer un vínculo con cada uno de nuestros usuarios conectándonos y buscando siempre que su objetivo se cumpla, combinando así el carisma y profesionalismo que nos caracteriza, logrando beneficios de índole emocional, es decir reconocer emociones, expresarlas y aprender a gestionirlas por medio del ejercicio físico.



CAPITULO II: SEGMENTOS DE MERCADO

El segmento de mercado es un grupo de personas reducido y con características definidas que, según sus criterios y patrones de vida, van a comprar un producto o un servicio (Ortiz, 2010).

Nuestros clientes potenciales son personas que desean iniciar, continuar o retomar con el hábito de la actividad física por medio del entrenamiento funcional, que abarca entrenamiento de fuerza y ejercicios aeróbicos, en este caso se usa el deporte del squash como herramienta para cumplir dichos objetivos que desean alcanzar nuestros clientes. Entre ellos sabemos que son aumentar la calidad de vida, mejorar su condición y aspecto físico, y tener habilidades físicas y motoras que les permitan realizar sus actividades del día a día sin dificultad.

Otro factor a tener en cuenta es que nuestros clientes desean entrenar en un espacio donde se sientan seguros con ellos mismos, y que sus vidas se encuentran seguras, es decir, para aquellas personas que sufren de alguna enfermedad crónica no transmisible es necesario que el entrenador cuente con la preparación para tratar esa condición desde el ejercicio físico. Todo esto desde la comodidad del espacio escogido por el usuario evitando que sea este el que se adapte a un entorno desconocido

- **Segmentación geográfica:** Nuestros entrenamientos son dirigidos en conjuntos de la localidad de Chapinero y Santa Fe, en la ciudad de Bogotá D.C. que cuenten con el escenario disponible para realizar la sesión de entrenamiento (squash y preparación física). En la localidad de Chapinero nos dirigimos al barrio Los Rosales, ubicado de norte a sur entre las calles 83 y 78, y de oriente





y de estrato social 4, 5 y 6 que quiera iniciar, continuar o retomar el ejercicio físico.

- **Segmentación psicográfica:** nuestros clientes desean entrenar en un lugar donde se sienten seguros con ellos mismos, a la vez tienen el gusto e interés por el ejercicio físico, ganas de exigirse a sí mismos y ser conscientes del proceso que conlleva cumplir objetivos. Saben que para conseguir resultados hay que trabajarlos con disciplina, y finalmente piensan que el ejercicio los ayuda emocionalmente en cuanto a aumento de energía, disminución de estrés, regulación de ansiedad e ira.

- 1) Jóvenes (18 años -27 años): buscan el desarrollo específico de alguna de las capacidades físicas (velocidad, fuerza, resistencia y flexibilidad) y mantener las capacidades coordinativas (equilibrio, orientación y reacción).
- 2) Adultos (28 años -59 años): busca mantenimiento de capacidades físicas y coordinativas.

- **Conductual:**

- 1) Jóvenes: personalidad completamente desarrollada, con metas y objetivos establecidos, responsables, disciplinados.
- 2) Adultos: independientes y estabilizados. Se comunican de manera asertiva y responsable.

El segmento de mercado es segmentado porque nuestro servicio se adapta a las características de nuestros clientes, esto quiere decir que ofrecemos el servicio de entrenamientos personalizados, y según la característica del cliente le brindamos



aquello que necesita basado en sus necesidades. Por ejemplo, una persona que necesita practicar actividad física para disminuir grasa corporal, o que necesite aumentar masa muscular, o que necesite fortalecer su cuerpo para realizar actividades de su trabajo de manera más efectiva y sin perjudicarse a largo plazo, este tipo de necesidades y problemas son para los que Fitness & Squash trabaja, creando valor para las personas buscan lograr un cambio positivo con su cuerpo, lo cual se ve reflejado en una mejora en la calidad de vida.

Nuestros clientes más importantes son personas que vivan en estrato social 5 y 6, en la localidad de Chapinero de la ciudad de Bogotá, ya que es allí donde los conjuntos residenciales cuentan con cancha de squash por lo tanto las sesiones de entrenamiento se llevan a cabo con total normalidad.



CAPITULO III: CANALES

El canal de distribución es la vía en la que el producto o servicio es entregado al cliente final, es decir, satisface una necesidad del cliente empleando menor tiempo y menor recorrido, según Acosta (2017).

Los canales de distribución pueden influir en el precio final del producto o servicio. Nuestro servicio es entregado al cliente de manera directa, los entrenadores de la empresa son quienes entregan el servicio a los clientes.

Los canales que utilizamos son indirectos, ya que es por medio de las redes sociales que nos damos a conocer al público.

- **Canal de percepción o información:** Por medio de nuestro perfil en la red social (Instagram) donde creamos contenido sobre quienes somos, a quienes vamos dirigidos, que beneficios tenemos. A medida que van llegando clientes, ellos se convierten en nuestro canal indirecto para recomendarnos a más personas.
- **Canal de evaluación:** Para las evaluaciones y retroalimentaciones contamos con una encuesta de satisfacción por medio de formularios de Google, donde los entrenados comparten sus comentarios, percepciones, sugerencias al respecto de los entrenamientos y de los procesos que se llevan a cabo para la obtención del servicio. Además de esto, al final de cada entrenamiento se les pide que califiquen la sesión y al entrenador.



- **Canal de compra:** Los métodos de pago con los que contamos son pago en efectivo al entrenador, consignación en cuenta de ahorros y consignación a Nequi.
- **Entrega:** Los clientes recibirán el servicio en su domicilio. El entrenamiento recibido dependerá de acuerdo al plan que haya comprado. Los planes que tenemos incluidos son pagar por hora, por el plan de entrenamiento del mes, o por el plan de entrenamiento por tres meses. En caso de haber comprado por hora de entrenamiento, la sesión será programada por mensaje directo con el entrenador con al menos 24 horas antes de la sesión que desea tener. Y cuando se compra el plan mensual o trimestral, las sesiones están repartidas a lo largo del mes o los tres meses. En ambos casos, los clientes deben presentarse con ropa deportiva y bebida hidratante. El entrenador es quien llega al domicilio con los implementos necesarios a impartir la sesión del día de acuerdo a las especificaciones pactadas con este anteriormente (hora de inicio, duración, materiales extraordinarios)
- **Post-venta:** para todos nuestros clientes ofrecemos de manera gratuita, recomendaciones posturales según el momento del ciclo de entrenamiento, estas recomendaciones serán dadas en las sesiones de entrenamiento, cuándo al entrenado le surja alguna pregunta, o los entrenadores consideren necesaria una recomendación en ese momento. También contamos con venta de artículos deportivos como: kit de mancuernas, bandas elásticas, mat, y termos. Para realizar la compra se debe solicitar el producto con tres días hábiles de



anticipación, realizar un abono del 50% del costo del artículo, y al recibirlo en el entrenamiento, terminar el pago.

CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

La entidad es consciente que la relación con el cliente es fundamental como lo manifiesta Gómez (2010) la relación con el cliente permite a la empresa evitar e identificar en qué momentos los clientes pueden llegar a disminuir o desafiar los servicios de la empresa, además de reconocer cuales son los elementos que permiten potenciar el número de clientes para contribuir con el crecimiento de la empresa y la fidelización de usuario, esto apoyado del personal o herramientas enfocadas en mercadeo que cumplan con el objetivo de obtener crecimiento de clientes.

Para captar nuevos clientes la empresa utiliza la red social de Instagram mediante imágenes y videos cortos, invirtiendo en algunas de estas para que sean publicitadas, además, contamos con estimulación de las ventas con beneficios a los usuarios antiguos que lleven un referido a la empresa, con esto buscamos fidelizar al usuario que ya lleva un proceso con la empresa y aumentar el número de clientes de preferencia en la misma zona de trabajo y con características económicas semejantes. Contamos con paquetes de descuento por comprar superiores a un mes de afiliación, además de obsequios por objetivos cumplidos, este puede ser desde un producto en físico como una prenda o suplemento, hasta el beneficio de bonos de descuento para planes que ofrece la empresa.



La empresa maneja dos tipos de relación con los clientes; la primera es la relación dedicada para cada uno de los usuarios que buscan que su servicio se lleve de manera individualizada y con mayor atención, brindando toda la confianza en nuestro equipo de trabajo que tomara la totalidad de decisiones de acuerdo al método y los medios en los que se llevara el servicio para llegar al objetivo por el cual nos contactó, y en segunda medida la relación personal, en esta los usuarios que busquen un servicio en el que involucren un objetivo común con un grupo, ya sea familiar o social en alguna modalidad, este puede ser una técnica deportiva específica o un grupo muscular seleccionado a trabajar, esto dependerá de la exigencia en la que el usuario manifieste como quiere llevar el proceso y con el método que el seleccione, de acuerdo a los diferentes paquetes y modalidades que se brindan.

CAPITULO V: INGRESOS

El ingreso es la cantidad de recursos monetarios, dinero, que se asigna a cada factor por su contribución al proceso productivo. El ingreso puede tomar la forma de sueldos y salarios, renta, dividendos, regalías, utilidades, honorarios, dependiendo el factor de producción que lo reciba: trabajo, capital, tierra, entre otros (Serbolov Palos, 2000).

Fitness & Squash, proyectado en el primer año maneja venta de activos en post-venta con los artículos deportivos para los clientes. A la vez se maneja prima de suscripción, con precio fijo en sus tres distintos planes de entrenamiento.



El valor mensual es obtenido por la calidad del servicio, con profesionales en el área de la cultura física, el deporte y la recreación, quienes hacen el acompañamiento con cada uno de los usuarios, con las herramientas, métodos y materiales que cada uno requiera.

Tabla 11. *Precios planes de entrenamiento Fitness & Squash (2023).*

Precios planes de entrenamiento Fitness & Squash	
Hora	\$50.000
Mes (12 días)	\$540.000
Trimestre (36 días)	\$1.400.000

Nota: En la tabla están las tarifas que ofrece la empresa a sus usuarios, estos valores estipulados después de hacer el estudio de mercado y competencia analizados anteriormente, donde se ajustan los precios para que estén en el promedio manejado por la competencia.



Tabla 12.

Precios e ingresos en un año de Fitness & Squash (2023).

Descripción	Precio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Entrenamientos por horas	\$50.000	20	6	8	6	18
Entrenamiento mensual	\$540.000	3	4	5	6	6
Entrenamiento trimestre	\$1.400.000	2	4	1	1	2
Ingresos del primer año		\$5.420.000	\$8.060.000	\$4.500.000	\$4.940.000	\$6.940.000
				0		
Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
12	14	26	24	21	6	25
6	8	9	8	4	8	3
1	1	4	1	3	3	1
\$5.240.000	\$6.420.000	\$11.760.000	\$6.920.000	\$7.410.000	\$8.820.000	\$4.270.000

Nota: En esta tabla se puede denotar los ingresos mes a mes en el año 2023 de Fitness & Squash, teniendo en cuenta todos los planes en venta de cada uno de los paquetes que se ofrecen.

Teniendo en cuenta los valores que manejamos, los clientes que hemos tenido a lo largo del año y los clientes esperados para los meses que hacen falta. El promedio de ingresos en un mes sería el siguiente.



Tabla 13. Promedio de ingresos en un mes de Fitness & Squash en un mes (2023).

Promedio de ingresos en un mes de Fitness & Squash			
Producto/Servicio	Precio	Ventas	Ingresos
Entrenamientos por horas	\$50.000	16	\$775.000
Entrenamiento mensual	\$540.000	6	\$3.240.000
Entrenamiento trimestre (1.400.000)	\$466.600	2	\$933.200
Total ingresos promedio			\$4.948.200

Nota: Esta tabla da a conocer que el promedio de horas, mensualidades y trimestres en mes en el año 2023, donde se evidencia que por mes genera más ganancias el plan mensual.

CAPITULO VI: ASOCIACIONES CLAVES

Un socio, según la RAE es “persona asociada con otra u otras para algún fin” (2014); se puede entonces entender que los socios clave son aquellas personas, o empresas con las que una empresa se une a otra con un objetivo en común.

Las asociaciones clave, entonces, son alianzas estratégicas para contribuir al desarrollo de la empresa, dicha alianza permite compartir experiencias, buscando así optimizar el modelo de negocio, reducir riesgos y adquirir o compartir recursos (Business Model Generation)

Fitness & Squash tendrá alianzas de relaciones de comprador - proveedor



- Relación de comprador – proveedor



La Casa Olímpica es una tienda deportiva donde se pueden encontrar materiales para todos los deportes, indumentaria y diferentes artículos para la práctica de ejercicio físico tales como mancuernas, kit de entrenamiento en suspensión, bandas elásticas, colchonetas, entre otros. Por medio de esta asociación Fitness & Squash adquiere variedad de productos de La Casa Olímpica a un precio menor al del mercado para su reventa a los usuarios lo que permite a una pequeña ganancia para la empresa y un aumento significativo en las ventas de los artículos de Casa Olímpica, logrando así un convenio que enriquece las dos partes.



Stam Plus es una tienda distribuidora de suplementos deportivos donde manejan proteínas, creatinas, aminoácidos y snacks. A la vez cuentan con asesorías personalizadas para los clientes con relación a los



productos que la tienda maneja. Los beneficios de esta asociación son que, junto a los conocimientos de la tienda y los conocimientos de los entrenadores se hace la adquisición de mercancía de alta calidad a un precio menor al del mercado y con esto la venta posterior a los usuarios que deseen aumentar su rendimiento al hacer ejercicio físico con un producto 100% garantizado y que conlleva a una pequeña ganancia para la empresa y un aumento en las ventas de Stam Plus.



nohora deportes

Nohora Deportes es una distribuidora de indumentaria de squash que ofrece productos de diferentes marcas haciendo énfasis en raquetas, pelotas, gafas y calzado. Por lo tanto, los usuarios que deseen practicar squash por sus propios medios pueden adquirir dichos artículos por medio del convenio que maneja Fitness & Squash con la distribuidora. Los beneficios de esta asociación son, generar una ganancia económica para ambas empresas, un aumento de ventas en la distribuidora, y finalmente la recomendación por parte de Nohora Deportes sobre Fitness & Squash a sus clientes.



- Optimización y economía de escala

Al prestar un servicio en un espacio que no es privado, Fitness & Squash crea una alianza estratégica con empresa no competidora al acentuarse en dos zonas de la ciudad de Bogotá en donde los conjuntos residenciales cuentan con áreas comunes como lo son canchas de squash y gimnasios en los cuales ejercemos el servicio prestado por la empresa sin ningún tipo de cobro por el uso de estos espacios en horas determinadas del día.

Tabla 14. *Asociaciones clave de Fitness & Squash (2023)*

Asociaciones clave de Fitness & Squash			
Empresas aliadas	Tipo de sociedad	Beneficios para la empresa aliada	Beneficios para Fitness & Squash
Casa Olímpica	Comprador - suplidor	- Incremento en ventas, por lo tanto, incremento en ingresos. - Cortesía de entrenamiento para funcionarios.	-Ingresos en venta de artículos. - Materiales de calidad para cuidar la salud deportiva de usuarios. - Promoción del servicio que se ofrece.
Stam Plus	Comprador - suplidor	- Incremento en ventas, por lo tanto, incremento en ingresos. - Promoción de sus servicios de asesorías.	-Ingresos en venta de artículos. - Muestras gratis de productos. - Promoción del servicio que se ofrece.



Nohora deportes	Comprador - suplidor	- Incremento en ventas, por lo tanto, incremento en ingresos. - Reconocimiento de la marca.	- Ingresos con venta de artículos. - Salud deportiva para los usuarios con productos de calidad. - Promoción del servicio que se ofrece.
------------------------	-------------------------	--	--

Nota: En esta tabla se puede apreciar todos los socios clave que se relacionan con la empresa, así como también se denota los beneficios para cada una de las partes y el tipo de sociedad.

CAPITULO VII: RECURSOS CLAVES

Los recursos clave son las herramientas y/o medios que la empresa necesita para su funcionamiento (Itaú, 2021). Entre estos se encuentran los recursos técnicos, recursos tecnológicos, recursos físicos, recursos intelectuales, talento humano y recursos económicos.

- **Recursos técnicos:** son los materiales que se requieren para brindar el servicio de los entrenamientos, cabe aclarar que no todos los materiales se necesitan para una misma sesión, pero son dispensables para dictar la sesión, estos son mancuernas, colchonetas, bandas elásticas, escalera de pliometría, las raquetas y las bolas de squash, teniendo en cuenta en qué cantidades se requiere cada uno de ellos, y con su valor unitario correspondiente.



Tabla 14. *Recursos técnicos Fitness & Squash (2023).*

Recursos Técnicos Fitness & Squash			
	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Raqueta de squash	3	\$94.000	\$282.000
Bola de squash	6	\$20.000	\$120.000
Kit entrenamiento en suspensión	3	\$167.600	\$502.800
Colchoneta	3	\$74.600	\$223.800
Set bandas elásticas	3	\$25.600	\$76.800
Mancuernas kit de 23 Kg	1	\$545.426	\$545.426
Par guantes de boxeo 12 oz	3	\$124.600	\$373.800
Par de Pats de boxeo	3	\$96.900	\$290.700
Escalera de pliometría	3	\$40.000	\$120.000
Depreciación		\$78.472,92	\$78.473
Total			\$2.613.799

Nota: Los recursos técnicos son aquellos en los que más inversión debe hacer la empresa con un total de diez artículos diferentes que general un total de costos de más de dos millones de pesos.

-Recursos Tecnológicos: son aquellos materiales que ayudan de manera eficaz al desarrollo de determinadas actividades de la empresa. El recurso tecnológico con el que contamos es el computador para la digitalización de datos.

Tabla 15. *Recursos tecnológicos Fitness & Squash (2023)*

Recursos Tecnológicos Fitness & Squash			
	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computador	1	\$1.700.000	\$1.700.000
Total			\$1.700.000



Nota: Con respecto a los recursos tecnológicos solo es necesario de la compra de un computador este no tiene un precio muy elevado de acuerdo al utensilio que es, sin embargo es necesario para control de finanzas y acceso a internet para enviar correos.

-Recursos Físicos: el espacio donde se realizan los entrenamientos son las canchas de squash con la que cuentan los usuarios en sus conjuntos residenciales en la ciudad de Bogotá, es decir, que este recurso físico no genera un costo para la empresa.

-Recursos Intelectuales: la inscripción en la Cámara de Comercio de Bogotá, proyectada para el 2024

Tabla 16. *Recursos Intelectuales Fitness & Squash (2023)*

Recursos Intelectuales de Fitness & Squash	
Inscripción Cámara de Comercio de Bogotá	\$ 42.000 cop
<i>Nota:</i> Este recurso es mencionado para ser proyectado para el próximo año, teniendo en cuenta que es importante que se cumpla con todos los requisitos de legalidad de la empresa con esto cumplir con lo que pide el gobierno y lo que exigen algunos usuarios.	

-Talento humano: los entrenadores son los encargados de planificar y dictar las sesiones de entrenamiento; serán contratados para que tengan un promedio de 36 horas de trabajo al mes. El comunicador social tendrá las funciones de creación de parrilla de contenido donde existan 2 reels a la semana. Publicación de fotos en el perfil 3 veces la semana y ayuda creativa para la creación de historias, al igual que los entrenadores está contratado por horas.

Tabla 17. *Talento humano Fitness & Squash (2023)*

Talento humano de Fitness & Squash			
Entrenadores	3	\$1.440.000	\$4.320.000
Comunicador Social	1	\$400.000	\$400.000
Total			\$4.720.000



Nota: En esta tabla se aprecia el talento humano de Fitness & Squash, junto a la cantidad y valor de cada uno de estos.

-Recursos económicos: equivale a la suma de los recursos técnicos, tecnología y talento humano y una suma destinada a imprevistos del 15%.

Tabla 18. *Recursos económicos Fitness & Squash (2023).*

Recursos económicos Fitness& Squash	
	Valor
Técnicos	\$2.613.799
Tecnológicos	\$1.700.000
Talento humano	\$500.000
Total Final	\$4.813.799
Imprevistos 15%	\$722.070
Inversión inicial	\$5.535.869

Nota: En la tablo de recursos económicos se puede ver la suma de todos los recursos anterior mente mencionadas y, además, se suma un porcentaje de imprevistos para evitar complicaciones que se pueden presentar en el crecimiento de la empresa con esto encontramos la inversión inicial que parte de \$5.535.869 un valor asumible para empezar con una idea de emprendimiento.

CAPITULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES

Para definir a profundidad que son las actividades clave (Osterwalder, 2011) menciona la importancia de estas ya que deben cumplir la función de dar un valor agregado al negocio, además se deben tener estrategias enmarcadas en potenciar dichas actividades.

Con lo anterior y teniendo en cuenta las tres categorías del modelo canvas en torno a las actividades claves, Fitness & Squash está en la actividad de solucionar problemas



ya que buscamos solucionar la problemática de bajos niveles de actividad física, ya que como lo menciona la OMS (2022) en la población adolescente el 80% no cumplen los niveles recomendados de actividad física.

A la vez se busca mejorar la condición de salud de las personas (en caso de tener comorbilidades y ECNT) por medio del ejercicio físico.

La primera actividad clave es la firma del contrato entre el usuario y la empresa, este se firma de manera virtual. Seguido de esto se lleva a cabo la evaluación funcional del usuario por medio de tomas de datos en la anamnesis, en el cuestionario para determinar la capacidad funcional percibida, toma de medidas antropométricas pues estas pueden determinar riesgo metabólico en hombres y mujeres (Domínguez, 2017).

Las medidas que se van a tomar son en pliegues específicos, para así poder llevar a cabo la planificación personalizada de ejercicio.

Anamnesis

- Edad
- Peso
- Estatura
- Índice de masa corporal (IMC)
- Historia clínica
- Medidas antropométricas:
 - Cintura
 - Cadera



- Pliegue abdominal
- Pliegue suprailíaco
- Pliegue tricipital
- Pliegue subescapular

Después de la recolección de información y datos del usuario sigue la programación del ejercicio de manera individual de acuerdo al plan de entrenamiento adquirido. Se planifican los microciclos por horas o un mes, y macrociclo a partir de los tres meses. Las sesiones están divididas en tres fases, fase inicial, en la que, de acuerdo a los materiales disponibles, y a los intereses de la persona se realiza el calentamiento, en esta fase usamos herramientas pedagógicas para la activación mental y muscular de los usuarios. La fase central donde se realizan los ejercicios específicos, nos basamos principalmente en abarcar los patrones de movimiento de halar, empujar, rotar, incluyendo ejercicios de sentadillas, planchas y tijeras, es decir, en la fase central se activan las cadenas musculares para realizar movimientos del día a día de manera estructural. Dependiendo del usuario, se usan distintos métodos de entrenamiento, que según Platonov (2001) son variables que permiten a los usuarios asimilar mejor los aprendizajes y movimientos a enseñar. Entre los mismos están, por intervalos como la Tabata, por número de repeticiones como el EMOM (Every minute on a minute), por tiempo como el For Time. Cabe aclarar que en esta fase también se realizan ejercicios deportivos con el squash donde se usan los mismos métodos, juegos predeportivos del deporte, o el juego en cancha. Por último, la fase final donde



se busca una vuelta a la calma dependiendo de los ejercicios trabajados en la fase central, acompañado de estiramientos dinámicos o estáticos.

La segunda actividad clave enmarca toda el área de actividades administrativas, donde realizamos contenido y por lo tanto publicidad en la red social de Instagram que está a cargo del comunicador social. A la vez, realizamos el inventario de los recursos físicos y los artículos disponibles para la venta.

Por último, el plan de mejoramiento a llevar a cabo es ampliar el catálogo de actividades físicas ofrecidas a los usuarios, en este se encuentran el entrenamiento físico, squash, kickboxing y entrenamiento musicalizado.

El kickboxing es un deporte de combate de origen japonés que combina golpes de boxeo y patadas de karate (Suanca, 2021). Con la práctica del kickboxing se trabajan capacidades físicas de fuerza y resistencia aeróbica. Además, que mejora la coordinación y desarrolla la capacidad pulmonar y cardiovascular.

Por otro lado, según afirma (Pérez) 2012 la expresión por medio del baile aporta al desarrollo de la motricidad; razón por la cual el entrenamiento musicalizado entra a hacer parte de las actividades físicas ofrecidas.

A la vez, se implementa el uso de evaluaciones físicas que permiten hacer mejor seguimiento del proceso del usuario. Estas se aplicarán al finalizar tres meses continuos de entrenamiento. Entre estas están:



- Test de caminata de 6 minutos: consiste en caminar lo más rápido que le sea posible al usuario durante un período de 6 minutos en un pasillo plano.
- Test de Cooper: consiste en recorrer la mayor distancia posible en un tiempo de 12 minutos.
- Test de flexión de codo: consiste en realizar flexiones de codo, desde la posición decúbito ventral, durante un minuto.
- Test de fuerza abdominal: consiste en realizar abdominales, desde la posición decúbito dorsal y manos sobre los muslos, durante un minuto.
- Agility T Test: consiste en realizar desplazamientos con cambios de orientación, en una pista creada en forma de “T” y debe ejecutarse en el menor tiempo posible.

CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTO

La estructura de costo es un elemento esencial para una empresa debido a que esta permite organizar y desglosar los costos incurridos, con esto hacer posible la obtención de bienes y servicios para generar ingresos en la empresa (Morillo, 2018).

En la estructura de costos encontramos los costos fijos, que se caracterizan por ser aquellos que durante un periodo prolongado generan el mismo gasto, como lo son alquileres, seguros, sueldos, entre otros. También encontramos los costos variables, como su nombre lo indica estos varían de acuerdo a productividad de la empresa, estos son vistos en la materia prima de lo que ofrece la empresa y aumenta o disminuye según la cantidad de ventas que se generen (Salvador, 2021)



Tabla 19. *Costos fijos Fitness & Squash (2023).*

Costos fijos Fitness & Squash			
Centro de costos	Precio	Cantidad	Costos fijos
Administrador y Comunicador Social	\$500.000	1	\$500.000
Depreciación	\$78.473	1	\$78.473
Total Costos Fijos			\$578.473

Nota: En los costos fijos se reflejado que no es un valor elevado debido a que la empresa ofrece su servicio en establecimientos que cubre el usuario, esto permite que los costos solo se vean reflejados en el Administrador y la depreciación que es para cubrir futuros desgaste de materiales de la empresa, para generar solo un valor de \$578.473.

Los costos fijos de esta empresa se ven reducidos debido a que no se cuenta con una sede para realizar su prestación de servicios, debido a que los espacios donde se brinda el servicio son en espacios públicos o privados que cubra el usuario, es por esto que solo se ve representado el costo adquirido para el publicista y la depreciación de las herramientas de trabajo.



Tabla 20. *Costos variables Fitness & Squash (2023)*

Costos variables Fitness & Squash			
Centro de costos	Precio	Cantidad	Costos fijos
Raqueta de squash	\$94.000	3	\$282.000
Bola de squash	\$20.000	6	\$120.000
TRX	\$167.600	3	\$502.800
Colchoneta	\$74.600	3	\$223.800
Set bandas elásticas	\$25.600	3	\$76.800
Mancuernas kit de 23 Kg	\$545.426	1	\$545.426
Par guantes de boxeo 12 oz	\$124.600	3	\$373.800
par Pats de boxeo	\$96.900	3	\$290.700
Escalera de pliometría	\$40.000	3	\$120.000
Computador	\$1.700.000	1	\$1.700.000
Entrenadores	\$1.160.000	3	\$3.480.000
Total Costos Variables			\$7.715.326

Nota: Los costos variables son aquellos en los que se presenta mayor valor debido a que en esta encontramos los recursos que se presentaran inicialmente solo en el primer mes y los entrenadores que el pago de estos dependerán de la cantidad de usuarios que tengan al mes y las horas que efectúen.

En los costos variables vemos reflejado el mayor de los costos esto debido a que en este se encuentran los aspectos de nómina este es un costo variable debido a que el sueldo del entrenador y la cantidad de estos depende de la participación y suscripción al mes de los usuarios, por esta misma razón las dotaciones se encuentran en estos costos.

-Costo variable unitario: Hace referencia al promedio que se hace a un producto para identificar cuál es su costo de producción (De León, 2018). Para este se deben tener en cuenta los costos y el volumen de producción.



Tabla 21. Costo variable unitario de Fitness & Squash (2023).

Costo variable unitario de Fitness & Squash		
Costos variables	N° personas	Total Costo Unitario
\$3.720.000,00	24	\$158.298

Nota: Teniendo en cuenta el total de nuestros costos variables e identificando que el promedio de usuarios que maneja la empresa es de doce personas nos permite identificar que nuestro costo variable unitario es de \$158.298, valor que manifiesta un buen camino de la empresa calculando que se está cobrando mensual mente tres veces más, siendo este el paquete más vendido.

-Punto de equilibrio: Es el punto de acción cuando se equiparan los costos y los ingresos, en este punto la empresa no presenta ganancias, pero tampoco perdidas (Martínez, 2015)

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Precio unitario} - \text{Costos Variables Unitarios}}$$

$$\text{PE} = \frac{578.473}{210.562 - \$158.298} = 11,06$$

PE unidades: 12 personas

El resultado del punto de equilibrio de las unidades que se deben mantener mínimo para no poseer perdidas brinda tranquilidad a la empresa esto gracias a que el promedio que maneja la entidad está por encima dos veces al resultado que arroja la



formula, lo que garantiza que en periodos de crisis hay un gran margen de error que se puede manejar.

Valor de equilibrio = Punto de equilibrio * Precio Unitario

$$VE = 11,06 * 210.562$$

$$VE = \$ 2.330.565$$

En el valor de equilibrio como bien lo anticipa el punto de equilibrio sus resultados se encuentran por debajo en un gran porcentaje a lo que la empresa está facturando incluso en los meses con menos entradas económicas.



CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera es el proceso para identificar la rentabilidad que tiene una empresa al comparar los costos y beneficios (Aponte, 2017).

Métricas:

- **Inversión inicial:** Esta inversión fue pactada por los creadores de la empresa, se acordó iniciar con dinero conseguido por ahorros y/o apoyo familiar, con el fin de minimizar futuros gastos por intereses.
- **Inflación del año anterior:** Se tomará el reporte del Dane donde manifiesta que la inflación del año 2022 cierra en 13,1% (Dane, 2023) Sin embargo, en las formular utilizaremos un 16% debido al crecimiento que tiene la inflación para un próximo 2024.
- **Información del crecimiento de la industria:** Para este partimos de un crecimiento del 19% en ventas y un 16% para el crecimiento de egresos.
- **Tasa de libre inversión:** Se utilizará lo ofrecido por el Banco de Bogotá con un porcentaje de 25,3 %



Tabla 22. *Flujo de ingreso Fitness & Squash (2023).*

Flujo de caja de primer año de Fitness & Squash							
Descripción	Inversión	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Inversión inicial	\$-5.535.869						
Flujo Ingresos		\$5.420.000				\$6.940.000	
		0	\$8.060.000	\$4.500.000	\$4.940.000		\$5.240.000
			0	0	0		
Flujo de egresos		\$-1.844.856	\$-2.478.047	\$-2.952.941	\$-2.636.345	\$-2.794.643	\$-2.319.750
Utilidades /Perdidas	\$-5.535.869	\$3.575.144	\$5.581.953	\$1.547.059	\$2.303.655	\$4.145.357	\$2.920.250

Descripción	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Inversión inicial							\$-5.535.869
Flujo Ingresos	\$6.420.000				\$8.820.000		
	0	\$11.760.000	\$6.920.000	\$7.410.000		\$4.270.000	\$80.700.000
		0	0			0	
Flujo egresos	\$-2.636.345	\$-3.427.835	\$-3.111.239	\$-2.794.643	\$-3.269.537	\$-2.003.154	\$-32.269.335
Utilidades /Perdidas	\$3.783.655	\$8.332.165	\$3.808.761	\$4.615.357	\$5.550.463	\$2.266.846	\$42.894.797

Nota: En esta tabla se prueba presenciar cómo es la gestión mes a mes del flujo de ingresos y egresos en el primer año lo que lleva a un total de \$80.700.000 de flujo de ingresos y 32.269.335 de egresos dejando unas utilidades de \$42.894.797 al descontar la inversión inicial.



Tabla 23. *Flujo de ingresos primeros tres años Fitness & Squash*

Flujo de ingresos primeros tres años	
Año	Valor
1	\$80.700.000
2	\$111.398.280
3	\$153.774.186
Total	\$345.872.466

Nota: Para el flujo de ingresos en el primer año se tiene presente el porcentaje de inflación (13,1%) y el crecimiento mínimo esperado de la empresa (19%). Se parte de los valores que obtuvimos en el flujo de caja del año representado mes a mes, donde se llega a un porcentaje que permite identificar ganancias al finalizar el año.

Tabla 24. *Flujo de egresos Fitness & Squash (2023)*

Flujo de Egresos Fitness & Squash	
	B
Año	Valor
1	\$32.269.335
2	\$43.421.617
3	\$58.428.128
Total	\$134.119.080

Nota: En el flujo de egresos se maneja la misma dinámica del flujo de ingreso, pero el porcentaje de aumento de egresos es inferior con un 16% esto porque se espera que con el crecimiento de la empresa el porcentaje de costos este por debajo de este.



Tabla 25. Flujo de Efectivo Neto Fitness & Squash (2023).

Flujo de Efectivo Neto Fitness & Squash	
	FI - FE
Año	Valor
1	\$48.430.665
2	\$67.976.663
3	\$95.346.058
Total	\$211.753.385

Nota: Este flujo indica el valor resultante de la resta del flujo de ingresos con respecto a los de egresos para identificar el resultado efectivo de la empresa. Por sus valores un resultante de más de cuarenta y ocho millones es un gran indicador de viabilidad.

-Valor presente neto (VPN)

El valor presente neto permite a los inversionistas ver los riesgos de su capital, esta debe garantizar la factibilidad del proyecto partiendo con el mínimo de recuperar la inversión o identificar que tanto va a crecer la empresa (Delgado, 2019)

Tabla 26. Formulación de datos Valor Presente Neto de Fitness & Squash (2023).

Formulación de datos Valor Presente Neto de Fitness & Squash	
f1=	\$48.430.665
f2=	\$67.976.663
f3=	\$95.346.058
n=	3 años
TiO=	25%
Inv0=	\$5.535.869

VNA=VPN=	\$125.530.909
----------	---------------

Nota: El valor presente neto nos permite indicar que la empresa en tres años va a ganar una gran suma de dinero (133.634.583 cop) que permitirá seguir con el crecimiento de esta, calculada con una tasa de interés oportuno de con un 25,3%.



Tasa interna de retorno (TIR)

Expresa el crecimiento del capital determinando la tasa de crecimiento por periodos dando a conocer un resultado relativo que permite dar criterio para la toma de decisiones de una inversión (Quiñonez, 2018)

Tabla 27. *Tasa Interna de Retorno de Fitness & Squash (2023)*

Tasa Interna de Retorno de Fitness & Squash		
\$-5.535.869		
\$48.430.665		
\$67.976.663		
\$95.346.058		
	Tercer año	Primer año
TIR=	912,87%	304,29%

Nota: En esta tasa interna de retorno se evidencia un gran crecimiento desde el primer año con un 304,297% lo que equivale a 125.530.909 cifra que permite ver con gran viabilidad el proyecto.

Recuperación de la inversión (RI)

Como su nombre lo indica este permite analizar el periodo de tiempo que puede demorar una inversión de acuerdo con las ganancias que se estiman llegar a obtener.



Tabla 28. Recuperación de la inversión Fitness & Squash

Periodo de Recuperación de la Inversión Fitness & Squash	
Año1	\$48.430.665
Año2	\$116.407.328
Año3	\$211.753.385
Inv0=	\$5.535.869

PRI=	\$48.430.665	Inv0 ≥ PRI
	\$4.035.889	(Inv0 ≥ PRI)/#meses
PRI=	1,371660418	Meses
		2 meses

Nota: La recuperación de la inversión se ve representada en un periodo corto de tiempo como lo es un mes, esto permite creer en la empresa y brindar confianza para aumentar la inversión y encaminar un crecimiento con mayor cobertura.



LIENZO

2) **Asociaciones clave**

Implementos de Bases



redes de deportes

Implementos de Deportes



Casa Olimpica

Implementos nutricionales



STOMplus

3) **Actividades Clave**

Temas de contenido



Tema de contenido antropométrico



Programación del ejercicio

Secciones de



recomendación



Riesgo de comportamiento



4) **Recursos Clave**

Recursos físicos



Recursos intelectuales



Cámara de Comercio de Bogotá

Recursos humanos







2) **Frecuencia de Valor**

Temática



Descripción





Descripción



Marca / Status



2) **Relación con los clientes**

Activación personal, la cual se basa en la interacción personal directa con el cliente y como actividad.

Didáctica



Presencial



2) **Segmento de mercado**

Segmentación geográfica





Segmentación demográfica



Segmentación socioeconómica



Segmentación conductual



Mercado Segmentado es que se adapta a las características del cliente de

7) **Estructura de Costos**

Se requiere los costos fijos y variables para poder llegar a un punto de equilibrio.

Costos Fijos			
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Alquiler	100	1000	100000
Salarios	100	2000	200000
Seguros	100	500	50000
Impuestos	100	1000	100000
Total	400	3500	350000

Costos Variables			
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Material	100	1000	100000
Mano de obra	100	2000	200000
Transporte	100	500	50000
Total	300	3500	350000

8) **Puntos de Ingresos**

Una empresa tiene una cuota de participación.



Suplementos



Materiales



Indicadores

Indicador	Valor
Costo fijo	350000
Costo variable	350000
Total	700000



REFERENCIAS

Acosta, A. (2017). Canales de distribución.
<https://core.ac.uk/download/pdf/326423549.pdf>

Acosta, L., Mayorga, D., & Murcia, N. (2020). Relación entre responsabilidad social empresarial y rentabilidad: una revisión de literatura. *Encuentros*, 18(02). https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-07642020000400221&script=sci_arttext

Aponte, R., Muñoz, F., y Álzate, L. (2017). La evaluación financiera de proyectos y su aporte en la generación de valor corporativo. *Ciencia y poder aéreo*, 12(1), 144-155.
<https://publicacionesfac.com/index.php/cienciaypoderaereo/article/view/567>

Albertos, A., Osorio, A., y Beltramo, C. (2020). Adolescentes y ocio: desarrollo positivo y transición hacia la vida adulta. *Educación y Educadores*, 23(2), 201-220.
<https://educacionyeducadores.unisabana.edu.co/index.php/eye/article/view/12415/589>
5

Alcaldía Mayor de Bogotá. (2023). <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/localidades>

Bonilla, A., Corredor, G., Lizcano, C., Galeano, M., Miranda, A., Aldana, J., y Suárez, C. (2011). Una aproximación hacia el concepto de honestidad en el ámbito



laboral colombiano. *Revista iberoamericana de psicología*, 4(2), 101-106.

<https://reviberopsicologia.iberro.edu.co/article/view/rip.4210/19>

Dane, (2023). En diciembre de 2022 la variación anual del IPC fue 13,12%.

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ipc/cp_ipc_dic22.pdf

De León, S. (2018). Estimación del costo variable unitario promedio y punto de equilibrio del hotel el Milagro & Asociados.

<http://repositorio.unimagdalena.edu.co/handle/123456789/4073>

Delgado, J. y Manuel, J. (2019). Cómo tomar decisiones para invertir mediante las metodologías científicas de la Tasa Interna de Retorno o la del Valor Presente Neto. *Cultura*, 33, 197-206.

http://www.revistacultura.com.pe/revistas/RCU_33_como-tomar-decisiones-valor-presente-neto.pdf

Domínguez, T., Quiroz, I., Salgado, A., Salgado, L., Muñoz, J. y Parra, I. (2017). Las medidas antropométricas como indicadores predictivos de riesgo metabólico en una población mexicana. *Nutrición Hospitalaria*, 34(1), 96-101.

https://scielo.isciii.es/pdf/nh/v34n1/15_original.pdf

Gómez, C. (2010). La relación cliente-agencia: visión de los clientes. *Pensamiento & Gestión*, (28), 25-53.

<http://www.scielo.org.co/pdf/pege/n28/n28a03.pdf>



Itaú. (2021). Programa de Asesorías de Negocio. s2.q4cdn.com.
[https://s2.q4cdn.com/476556808/files/doc_downloads/Folleto-3-\(2\).pdf](https://s2.q4cdn.com/476556808/files/doc_downloads/Folleto-3-(2).pdf)

Martínez, I., Val, D., Tzintzun, R., Conejo, J. y Tena Martínez, M. (2015). Competitividad privada, costos de producción y análisis del punto de equilibrio de unidades representativas de producción porcina. *Revista mexicana de ciencias pecuarias*, 6(2), 193-205. <https://www.scielo.org.mx/pdf/rmcp/v6n2/v6n2a5.pdf>

Matamoros, W. (2019). Sedentarismo en niños y adolescentes: Factor de riesgo en aumento. *Recimundo*, 3(1), 1602-1624.
<https://www.recimundo.com/index.php/es/article/view/449/524>

Morillo, M. (2018). Estructuración, control y reducción de costos en Venezuela. *Revista Universidad y Sociedad*, 10(2), 273-284.
<http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v10n2/2218-3620-rus-10-02-273.pdf>

Organización Mundial de la Salud. (2022). Actividad física
<https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/physical-activity>

Organización Mundial de la Salud. (2023). Enfermedades no transmisibles.
<https://www.paho.org/es/temas/enfermedades-no-transmisibles>

Ortiz, S. (2010). Segmentación de mercado para la comercialización de accesorios para mascotas (perros y gatos), fabricados en materiales sintéticos. Caso: microempresa Alfa (Master's thesis, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador). <http://hdl.handle.net/10644/2700>



Osterwalder, A. (2011). *Modelo Canvas*. Barcelona: Deusto SA Ediciones.
<https://fundacionactivate.org/wp-content/uploads/2015/01/BUSINESS-MODEL-CANVAS.pdf>

Pérez, M. (2012). Ritmos y Orientación Musical. *El Artista*, 9, 78-100.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4099946>

Petrova, D., Salamanca, E., Barranco, M., Pérez, P, Moleón, J., y Sánchez, M. (2020). La obesidad como factor de riesgo en personas con COVID-19: posibles mecanismos e implicaciones. *Atencion primaria*, 52(7), 496-500.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0212656720301657?via%3Dihub>

Pizánán, P y Alulema, M. (2019). *Sistema de comunicación visual para el Centro Deportivo Olmedo* (Bachelor's thesis, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/11439>

Platonov, V. (2001). *Teoría general del Entrenamiento deportivo Olímpico*. Ed. Paidotribo. (España). 684p. <http://repositorio.uasb.edu.bo/handle/54000/1241>

Quiñonez, E., Monserrate, R. y López, S. (2018). La viabilidad de un proyecto, el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR). *Pro Sciences: Revista de Producción, Ciencias e Investigación*, 2(17), 9-15.
<https://journalprosciences.com/index.php/ps/article/view/165>

Salvador, A. y Yamilet, M. (2021). Importancia de los costos fijos y variables en la evaluación económica de las Pymes del sector comercial (Bachelor's thesis, La



Libertad: Universidad Estatal Península de Santa Elena, 2021).

<https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/5823>

Serbolov, Y. (2000). Nuevo enfoque al problema de la Concentración y Distribución del Ingreso (No 217). Universidad Nacional Autónoma de México. <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/yvbsp/indcrt.pdf>

Torres, M., Galeano, E., Rodríguez, A. y Vidarte, J. (2018). Efectos de un programa de entrenamiento físico sobre la fuerza y flexibilidad de estudiantes universitarios. <https://bonga.unisimon.edu.co/handle/20.500.12442/2442>

Ventura, A., Martínez, J., Sánchez, A. y Domínguez, R. (2019). Análisis de hábitos alimentarios en jugadores de squash. <http://hdl.handle.net/10045/95400>

Von, D. (2004). La importancia del respeto en la educación. Educación y educadores, 7, 221-228. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=83400715>

