



MASTER WELLNESS

TRABAJO DE GRADO
CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

Cristian David Ávila Romero

Darwin José Forero González

Wilder Andrés López Espitia

Asesor:

Wilson Fernando García Castellanos

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación
Bogotá D.C.
2019

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	2
LOGO	4
SLOGAN	6
MISIÓN	6
VISIÓN	7
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	7
MARCO REFERENCIAL	7
CAPÍTULO I SEGMENTOS DE MERCADO	9
CAPÍTULO II PROPUESTAS DE VALOR	10
CARACTERÍSTICAS DE PRODUCTOS	11
CAPÍTULO III CANALES	13
CAPÍTULO IV RELACIÓN CON CLIENTES	17
CAPÍTULO V FUENTES DE INGRESOS	Error! Bookmark not defined.
CAPÍTULO VI RECURSOS CLAVE	21
CAPÍTULO VII ACTIVIDADES CLAVE	21
CAPÍTULO VIII ASOCIACIONES CLAVE	22
CAPÍTULO IX ESTRUCTURA DE COSTO	22
EVALUACIÓN DE IMPACTO	Error! Bookmark not defined.
REFERENCIAS	28

INTRODUCCIÓN

La idea de negocio nace de la necesidad que tienen las empresas, tanto públicas como privadas, de implementar el Sistema de Gestión de la Seguridad y la Salud en el Trabajo, con el fin de mejorar las condiciones laborales de sus empleados.

Dentro de este sistema podemos evidenciar entre otras, la importancia del bienestar, la cual deben atender todas las empresas, creando estrategias que ayuden a mejorar la salud y bienestar de los empleados. Algunas de estas estrategias son la gimnasia laboral, torneos deportivos, jornadas de actividad física, talleres recreativos de integración, educación experiencial, entre otras.

Podemos ver como la mayoría de empleados no realiza actividad física o tienen malos hábitos alimentarios, por lo que nuestro objetivo es concientizar y cambiar la mentalidad de los empleados, mediante una intervención en el lugar de trabajo, sin que esto afecte sus labores diarias. Por el contrario, se brindarán herramientas a través de nuestra intervención, que ayudarán a renovar su energía para continuar con una excelente labor, y así la empresa obtendrá mejores resultados al tener empleados cada vez más felices, más saludables y motivados.

Es importante que las empresas vean esta inversión a futuro, donde se disminuirá el ausentismo laboral, las incapacidades médicas, y aumentará el rendimiento y productividad, mejorando así el balance y estados financieros de la empresa al disminuir los costos que representa la enfermedad en el trabajo, además de aumentar la productividad de la empresa y que esta se vuelva más competitiva en el mercado.

Nosotros como estudiantes de cultura física tenemos experiencia desarrollando actividades para los funcionarios públicos de entidades como el DPS (Prosperidad Social) y el Ministerio de Transporte, así mismo contamos con la experiencia en deportes de conjunto como el fútbol, voleibol, baloncesto entre otros, herramienta que creemos importante para educar al empleado en valores, fortalecer lazos entre los miembros de equipo y mejorar la salud.

Además contamos con la experiencia realizando torneos deportivos para distintos grupos y actividades recreativas

Algunas de las asignaturas base en nuestro modelo de negocio, son administración de organismos deportivos, marketing deportivo, eventos y escenarios, diseño y gestión de proyectos, nutrición, deportes de conjunto, entrenamiento personalizado y grupal, programación del ejercicio y educación experiencial.

LOGO



Casco Amarillo: El casco es un elemento de seguridad imprescindible en algunos sitios de trabajo, refleja el compromiso que tiene MASTER WELLNESS con la seguridad de cada usuario que es intervenido; el color amarillo denota la felicidad y el optimismo con el que se realizan las cosas, de igual manera ayuda a generar interés ya que llama la atención del consumidor.

“M” Azul: La “M” representa MASTER que quiere decir maestro o quien domina algo, en este caso se quiere representar el dominio de personas capaces de generar un cambio positivo en los usuarios que son intervenidos por MASTER WELLNESS; se representa de color azul ya que quiere transmitir armonía, confianza y seguridad esto porque MASTER WELLNESS garantiza a sus usuarios una mejora notoria en el ambiente laboral en el que se desempeñan sus tareas.

“W” Roja: La “W” representa WELLNESS que se traduce como bienestar y es lo que identifica a esta empresa al buscar mejorar el bienestar de cada usuario; es de color roja ya que identifica el poder, energía y llama la atención si se usa de forma moderada. MASTER WELLNESS quiere ser una empresa que impacte en el mercado sobresaliendo por sus resultados.

MASTER WELLNESS de color Blanco: MASTER WELLNESS es el nombre de la empresa que traduce MAESTRO del BIENESTAR se usa el color blanco en el nombre porque representa pureza y simplicidad, y es que esta empresa no busca generar procesos complejos o engañosos si no que quiere demostrar que a través de actividades simples se pueden obtener resultados satisfactorios y duraderos.

Fondo Negro: El fondo es de este color porque representa crecimiento y sofisticación esto dejando claro que MASTER WELLNESS realiza actividades innovadoras, las cuales generan cambios en las empresas ayudando al desarrollo interno y externo de quienes adquieren sus servicios.

Estetoscopio: Este instrumento quiere representar la importancia de los usuarios o empleados, brindándoles un sentimiento de seguridad y transmitiéndoles que los empleadores se importan por su bienestar.

SLOGAN

Bienestar, la mejor opción para tu vida.

Este slogan quiere representar un ambiente laboral idóneo, donde cada uno de los trabajadores o usuarios se sienta satisfecho de pertenecer una empresa que le brinda comodidades y que le importe la salud y el bienestar de sus empleados. De igual manera representa que el optar por realizar actividades físicas, recreativas y artísticas genera resultados positivos en el proceso laboral teniendo resultados eficientes.

MISIÓN

Llevar la productividad de las empresas a otro nivel.

VISIÓN

Master wellness expandirá los servicios de Bienestar a nivel nacional e internacional, como una empresa altamente competitiva, confiable con los mayores estándares de calidad.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

Master Wellness se fundamenta en el pensamiento humanista de Santo Tomás de Aquino, el cual genera interés en los lineamientos del filósofo, obedeciendo a su fiel creencia de que cada ser humano busca mejorar los bienes propios más que los bienes comunes; así que Master Wellness se proyecta en establecer un mejoramiento integral en las empresas y/o usuarios que adquieran los servicios que se ofrecen, con el fin de mejorar las dimensiones laborales en las que se desempeña cada uno de los trabajadores que son intervenidos, incluso en dimensiones no laborales como las sociales o familiares que inciden directamente en el rendimiento y eficiencia de los trabajadores.

MARCO REFERENCIAL

- La ley 1014 de 2006, pretende promover el espíritu emprendedor entre los estudiantes y hacer de ellos personas capacitadas para innovar y generar bienes servicios dirigidos a formar competencias empresariales.
- La Ley del Emprendimiento se rige por varios principios de formación integral del ser humano: fortalecimiento de procesos de trabajo asociativo, reconocimiento de responsabilidades y apoyo a procesos de emprendimiento sostenibles desde lo social, cultural, ambiental y regional.

- Decreto 1072 de 2015, Capitolio 6, Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), por el que se reglamenta el trabajo y busca proteger la seguridad y salud de los trabajadores.
- Un programa de gimnasia laboral según González, Meneses, González y Mayta en 2014 se define como:

“aquel proceso de ejercicios físicos que se llevan a cabo en un receso por parte del trabajador, con el objetivo de poder tener activos grupos musculares que no han intervenido en un periodo de tiempo y de igual manera poder relajar los músculos que han tenido un sobreesfuerzo en las actividades”.

- Satisfacción Laboral es entendida por Laca, Mejia y Gondra (cómo entendida como los sentimientos que las personas tienen sobre sí mismas en relación a su trabajo, quienes citan a Warr, 2003.
- El término actividad física es definido como cualquier movimiento corporal producido por los músculos esqueléticos y que tiene como resultado un gasto energético que se añade al metabolismo basal (Varo, Martínez y Martínez, 2003)
- Se puede establecer según Varela, Duarte, Salazar, Lema y Tamayo (2011) que el sedentarismo es cuando la persona no realiza una cantidad mínima de movimiento diario (por lo menos entre 25 y 30 minutos), que produzca un gasto energético >10% del que ocurre habitualmente al llevar a cabo las actividades cotidianas.
- El bienestar según Cantón es un factor importante en la salud de manera integral, aunque el encontrarse en actividades cotidianas las cuales promocionen el bienestar emocional ayudan a prevenir y mejorar los estados negativos para la salud psicológica (2001).

CAPÍTULO I SEGMENTOS DE MERCADO

Nuestro nicho de mercado serán las Aseguradoras de riesgos laborales (ARLS), y las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del sector textil, que necesitan ofrecer bienestar a sus empleados, para que de esta manera mejore la productividad y se minimicen las incapacidades por enfermedad y el ausentismo de los empleados. La idea es abarcar la mayor cantidad de empresas en la ciudad de Bogotá y como meta a corto y mediano plazo, poder estar en todo el territorio nacional. Para empezar, nos enfocaremos en las empresas PYMES del sector textil ubicadas en la localidad de Puente Aranda y las ARLS.

Según el perfil económico y empresarial de la localidad Puente Aranda (2007 o 2018?)

“Se registró un total de 3.722 empresas, del total de estas empresas el 74% fueron microempresas. El valor de los activos vinculado con las empresas de la industria en Puente Aranda sumó durante el año \$5.8 billones, el 55% del total de activos de las empresas locales, las ventas llegaron a \$6.8 billones. En la localidad de Puente Aranda se encontraron 110 microempresas, 16 pequeñas empresas, 5 medianas empresas y 4 grandes empresas del sector textil para un total de 135. (p.39)

La mayoría de estas empresas se dedican a la confección de prendas de vestir y artículos relacionados con materiales textiles como: alfombras, cubre lechos, sabanas, tapetes, cortinas manteles, trabajos de bordado, ropa para hombre, mujer, niño y bebé, pañoletas; vestidos de baños, entre otros.

En la localidad se encuentran empresas como: Colombiana de Comercio S.A., Textilia Ltda., Textiles Miratex S.A., Proquinal S.A., Facol S.A., Ciplas S.A., Textrama S.A., LEC S.A., Textura S.A., Worldtex S.A. Caribe Limited sucursal Colombia, Colortex S.A., Tintorería Asitex Ltda., Pizantex S.A., Texdoral S.A., Cintalast S.A., Jeans & Jackets S.A., Industrias Sabrá, Nalsani S.A.S, Fabricato entre otras.

CAPÍTULO II PROPUESTAS DE VALOR

En la actualidad las empresas están implementando actividades que ofrezcan bienestar a sus empleados, por lo que nuestra propuesta de valor radica en el servicio personalizado que les brindaremos a las empresas y la accesibilidad de nuestros servicios, ya que les brindaremos las actividades en el lugar de trabajo, porque consideramos un factor importante que nuestros profesionales de la salud visiten a los empleados en sus puestos de trabajo y así lograr mayor eficiencia en la intervención realizada, lo que llevará a una reducción de costos por incapacidades para las empresas y así mismo existirá una mayor comodidad para el empleado en participar de las actividades .

A su vez nuestro conocimiento como profesionales de Cultura Física, Deporte y Recreación en programas como gimnasia laboral, torneos deportivos, jornadas de actividad física, talleres recreativos de integración, educación experiencial, entre otras, nos autoriza como personas capacitadas e idóneas para realizar este trabajo.

Nuestra experiencia realizando estas actividades que son necesarias para los funcionarios y/o empleados, nos permite entregarle a las empresas un servicio de calidad. Así mismo daremos un acompañamiento personalizado a las empresas en todo momento, cada empresa tendrá un profesional capacitado para generar bienestar y estrategias de intervención en cada oficina que disponga la empresa, es así como contaremos con profesionales que estarán al servicio de manera permanente atendiendo las necesidades que espera la empresa. Dada la experiencia con la que contamos, vemos necesario que estas actividades se estén realizando de manera continua, para el logro de los objetivos.

PRODUCTOS O SERVICIOS A OFERTAR

- Entrenamiento deportivo
- Acondicionamiento físico
- Gimnasia Laboral
- Educación Experiencial
- Charlas de nutrición
- Eventos (Realización de torneos internos)

CARACTERÍSTICAS DE PRODUCTOS

Entrenamiento deportivo

La finalidad de este servicio es crear un espíritu deportivo que permita al empleado mejorar su salud practicando el deporte que más le gusta (Fútbol, Voleibol y Baloncesto). A su vez, el servicio de entrenamiento deportivo busca generar un aumento en el rendimiento del equipo y así poder participar de la mejor manera en los distintos torneos en los que participe la empresa.

Creemos que por medio del deporte se puede mejorar la salud de los empleados y mejorar las relaciones interpersonales, lo que llevará a la empresa a un mejor ambiente laboral.

Acondicionamiento Físico

El objetivo de este servicio es mejorar la salud del empleado por medio de distintos tipos de entrenamiento funcional que permiten al empleado un aumento de su fuerza y su capacidad cardiorrespiratoria. Creemos que es fundamental que los funcionarios se mantengan realizando actividad física de manera constante, y poseemos los equipos necesarios y los profesionales idóneos para planear y ejecutar las sesiones de actividad física.

Gimnasia Laboral

Este servicio va dirigido a los empleados en sus puestos de trabajo. Es importante que ante altas cargas laborales, los empleados pausen sus actividades y realicen ejercicios físicos y mentales que los saque de la rutina y propendan a mejorar su salud. Estiramientos, movilidad articular, movimientos musicalizados, y ejercicios de gimnasia cerebral, dirigidos por profesionales son algunas de las actividades que encontramos en este servicio.

Educación experiencial

Son actividades que generan un aprendizaje para la vida mientras se desarrolla la actividad. Fortalecer lazos de amistad, mejorar las relaciones interpersonales, mejorar la cohesión de grupo, aprender a resolver problemas, son algunos de los beneficios de este servicio.

Creemos que las empresas deben contar con un recurso humano con inteligencia emocional, que sepa trabajar en grupo y sepa actuar con presión y resolver problemas, por lo que las

actividades de educación experiencial van dirigidos a mejorar esas habilidades necesarias en los empleados para desarrollar sus actividades.

Charlas de nutrición

Es importante para nuestro bienestar y mejorar nuestra salud, llevar una buena alimentación. Contamos con los profesionales encargados para realizar charlas acerca de una nutrición saludable que ayude a cambiar los hábitos alimentarios de las personas.

Eventos (Realización de torneos)

Una herramienta muy útil para aumentar el bienestar, la felicidad y la competitividad de los empleados, es la realización de torneos deportivos. Contamos con los profesionales idóneos para desarrollar torneos de acuerdo a la población y el tiempo disponible de los empleados.

Creemos en la importancia de una sana competencia al interior de la organización, por lo que este tipo de actividades sirven demasiado para mejorar la salud de los empleados y mantener una buena mentalidad en los desafíos que se presenten. Así mismo mejora el trabajo en grupo, la salud de los empleados y el desarrollo social o económico de la empresa, entre otros.

COMPETENCIAS EN EL MERCADO

- Cajas de compensación
- Inspyra

CAPÍTULO III CANALES

TIPO DE CANAL ASOCIADO INDIRECTO

¿Cómo dar a conocer?

La **Percepción** se puede elevar de acuerdo a nuestro servicio mediante nuestra innovación y creatividad al ejecutar las actividades que vamos a brindar a la empresa. Dando alternativas y diferentes vivencias a los empleados, y no solamente utilizar la misma estrategia como método de dispersión o de relajación.

La **Evaluación** que se quiere generar en los clientes, es transmitirles la importancia de mejorar los hábitos de vida que tienen los trabajadores, así mismo al realizar las diferentes actividades que se proponen, y el valor que tiene nuestra empresa al darles herramientas que ayuden en la mejora del desempeño laboral.

Master Wellness permite que los clientes **Compren** de manera específica nuestros servicios llevándoles directamente nuestra propuesta a las empresas, explicando los beneficios que les podemos garantizar a ellos mediante la adquisición de nuestro servicio, y el porque es un servicio diferenciador e innovador a las competencias, mediante la gran variedad de actividades que proponemos, como el entrenamiento deportivo, el acondicionamiento físico, la gimnasia laboral, educación experiencial, charlas de nutrición y los eventos (Realización de torneos internos)

Se **entrega** la propuesta de valor a los clientes mediante nuestro programa, con la gran innovación y creatividad en cada una de nuestras actividades, generando le a los empleados momentos de dispersión y relajación, dándole así a ellos una renovación en sus energías para volver a sus labores.

El servicio se ofrecerá a través de un medio tecnológico como es el correo, se pueden comunicar vía e-mail al correo contactomasterwellness@gmail.com o vía Whatsapp número móvil 3188023284, también se podrán comunicar teléfono fijo 2372732 o se podrán acercar de manera personal a la dirección Calle 5a #41 a 12 en el barrio Primavera, localidad de Puente Aranda. En donde se encuentra la sede administrativa, además de la bodega donde se guardan todos los implementos que se utilizan para la realización de las diferentes actividades. A continuación se evidencia una imagen Macro de la localización de la empresa.

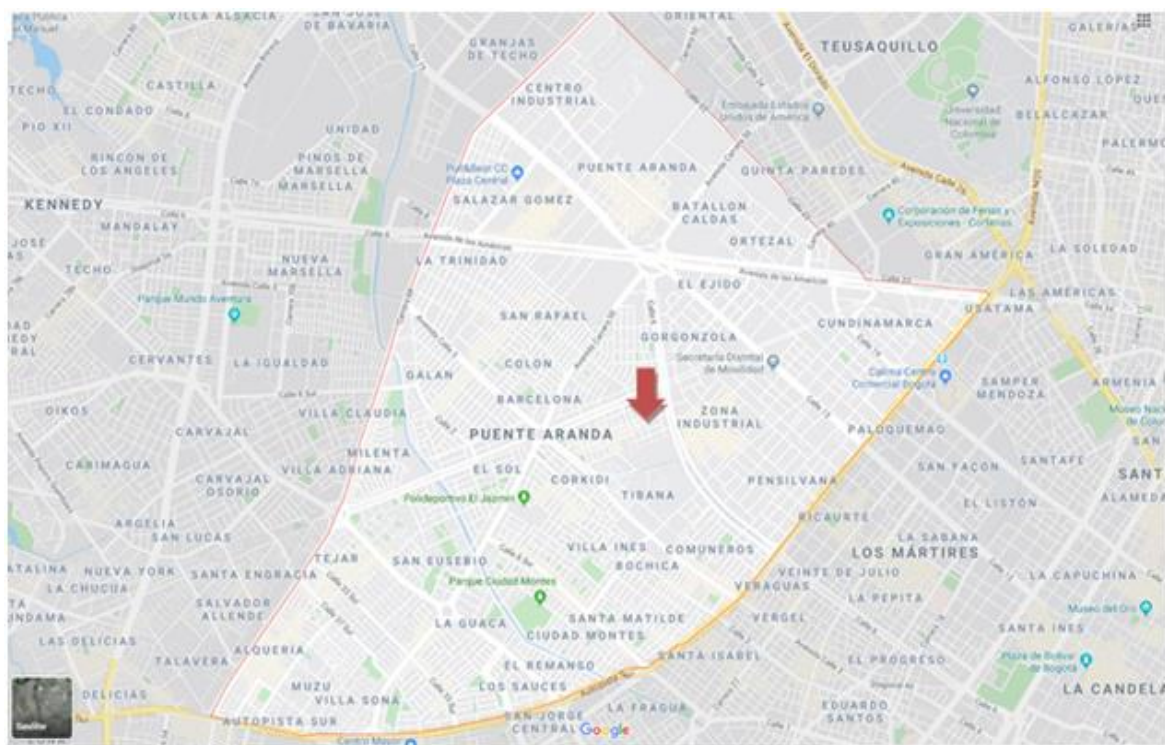


Imagen 1. Mapa de la localidad de Puente Aranda.

Fuente: Tomado de Google maps (2019) y adaptado por Cristian Ávila.

A continuación una ubicación Micro del lugar de la empresa:

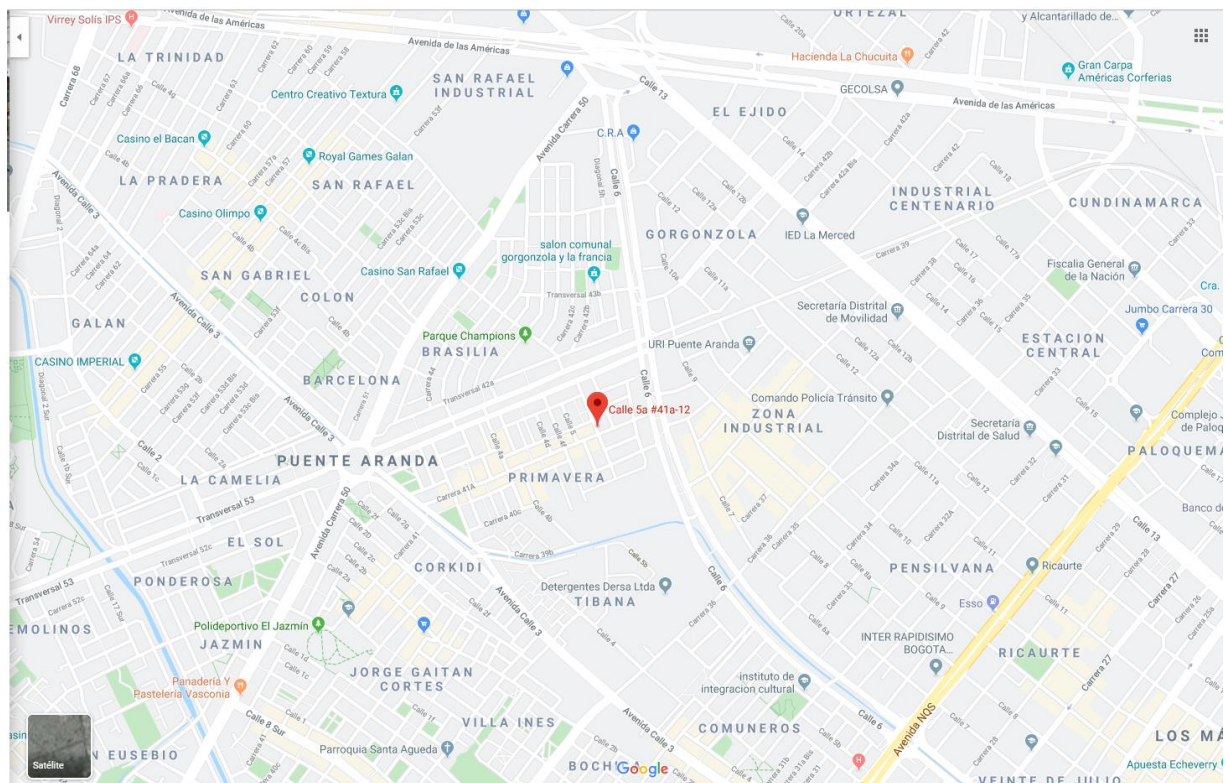


Imagen 2. Ubicación de la empresa.

Fuente: Tomado de Google maps (2019) y adaptado por Cristian Ávila.

La empresa proveerá soporte **Post-venta** a nuestros clientes, permitiéndoles ver resultados favorables en la mejora del rendimiento laboral, como de igual forma en el ambiente laboral entre trabajadores, gracias a que no están tan estresados o cansados debido a las actividades que se ejecutan previamente, ya que les permite a ellos volver a sus actividades de la mejor manera posible, y esto se ve reflejado en la calidad del trabajo.

CAPÍTULO IV RELACIÓN CON CLIENTES

La relación que la empresa va adquirir con el cliente es un **Asistencia personal - Exclusiva**, debido a que Master Wellness solo irá enfocado en las medianas y pequeñas empresas (PYMES) del sector textil ubicadas en las localidades de Puente Aranda y las ARLS y asistirá hasta las oficinas a prestar el servicio.

Nosotros contamos con Profesionales de Cultura física Deporte y Recreación, lo que le garantiza conocimientos en deportes convencionales, nutrición, en eventos y escenarios, deportes de conjunto, entrenamiento personalizado y grupal, programación del ejercicio y educación experiencial, por lo que el costo no será significativo, para todos los cambios que se pueden generar mediante esta empresa, para cada uno de nuestro clientes debido a que se trabajan con profesionales de alta calidad y conocimiento amplio. Siendo un programa bien estructurado e integrando la actividad física con la salud, permitiendo de esa manera que el trabajo empleado trabaje de mejor manera a la competencia, ya que tenemos un agente diferenciador que es el de incluir la salud, mediante programas nutricionales, las cuales no son tenidas en cuenta por la competencia.

CAPÍTULO V FUENTES DE INGRESOS

Prima por uso o cuota por uso

La fuente de ingresos que manejamos es cuota por uso, donde el servicio en particular que desee contratar la empresa dependerá del tiempo de uso que deseen disfrutar. Los servicios que se ofrecen son entrenamientos deportivos para los empleados (voleibol, fútbol y baloncesto),

acondicionamiento físico, gimnasia laboral, charlas nutricionales, educación experiencial, torneos deportivos y gimnasia laboral.

Tabla 1. Balance General.

	Año 1	Año 2	Año 3
Activos			
<i>Corrientes</i>			
Efectivo y bancos	9.093.277	82.308.164	81.328.220
Inventario			
Clientes	19742410	19.611.512	110.355.297
<i>No corrientes</i>			
Equipo Deportivo	8.339.310	7.412.720	6.486.130
Computador	1.119.840	839.880	559.920
Vehículo	9.600.000	7.200.000	4.800.000
Total Activos	47.894.837	117.372.276	203.529.567
Pasivos			
<i>Corrientes</i>			
Cuentas por pagar			
Préstamo bancario			
Patrimonio			
Capital			
Ganancias acumuladas	47.894.837	117.372.277	203.529.568
Total Pasivo y Patrimonio	47.894.837	117.372.277	203.529.568

Tabla 1.1 Estado de Resultados Projectado.

Master Wellnes				
Estado de Resultados Projectado				
	Año 1	Año 2	Año 3	
Ingresos				
Ingresos operacionales	182.200.737	201.279.535	222.356.133	
Costo De Servicios	106.705.900	103.374.096	106.475.316	
Utilidad Operativa	75.494.837	97.905.439	115.880.817	
Gastos Generales y Administrativos				
Salarios - Contratistas	-	-	-	
Salarios - Administrador	-	-	-	
Marketing	-	-	-	
Servicios Publicos	9.600.000	9.888.000	10.234.080	
Gastos de Oficina	-	-	-	
Telefono	-	-	-	
Seguro	-	-	-	
Otros Gastos	-	-	-	
Arriendo	18.000.000	18.540.000	19.188.900	
Otros Alquileres				
Depreciacion	-	-	300.546	
Total Gastos	27.600.000	28.428.000	29.723.526	
Utilidad Neta	47.894.837	69.477.439	86.157.291	

Tabla 2. Estados Financieros Proyectados año 2.

Estados Financieros Proyectados													
Estado de Resultados Año 2													
	ene-21	feb-21	mar-21	abr-21	may-21	jun-21	jul-21	ago-21	sep-21	oct-21	nov-21	dic-21	Total
Ingresos													
Ingresos operacionales	16.018.339	16.151.826	16.286.424	16.422.144	16.558.996	16.696.987	16.836.129	16.976.430	17.117.900	17.260.549	17.404.387	17.549.424	201.279.535
Costos	8.614.508	8.614.508	8.614.508	8.614.508	8.614.508	8.614.508	8.614.508	8.614.508	8.614.508	8.614.508	8.614.508	8.614.508	103.374.096
Utilidad Operacional	7.403.831	7.537.318	7.671.916	7.807.636	7.944.488	8.082.479	8.221.621	8.361.922	8.503.392	8.646.041	8.789.879	8.934.916	97.905.439
Gastos Generales y Administrativos													
Salarios - Contratistas													-
Salarios - Administrador	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Marketing													-
Servicios Publicos	824.000	824.000	824.000	824.000	824.000	824.000	824.000	824.000	824.000	824.000	824.000	824.000	9.888.000
Gastos de Oficina													-
Telefono													-
Seguro													-
Otros Gastos													-
Arriendo	1.545.000	1.545.000	1.545.000	1.545.000	1.545.000	1.545.000	1.545.000	1.545.000	1.545.000	1.545.000	1.545.000	1.545.000	18.540.000
Otros Alquilieres													-
Depreciacion													-
Total Gastos	2.369.000	2.369.000	2.369.000	2.369.000	2.369.000	2.369.000	2.369.000	2.369.000	2.369.000	2.369.000	2.369.000	2.369.000	28.428.000
Utilidad Neta	5.034.831	5.168.318	5.302.916	5.438.636	5.575.488	5.713.479	5.852.621	5.992.922	6.134.392	6.277.041	6.420.879	6.565.916	69.477.439
	31%	32%	33%	33%	34%	34%	35%	35%	36%	36%	37%	37%	

Tabla 3. Estados Financieros Proyectados año 3.

Estados Financieros Proyectados													
Estado de Resultados Año 3													
	ene-22	feb-22	mar-22	abr-22	may-22	jun-22	jul-22	ago-22	sep-22	oct-22	nov-22	dic-22	Total
Ingresos													
Ingresos operacionales	17.695.669	17.843.133	17.991.826	18.141.758	18.292.939	18.445.380	18.599.091	18.754.084	18.910.368	19.067.954	19.226.854	19.387.078	222.356.133
Costos	8.872.943	8.872.943	8.872.943	8.872.943	8.872.943	8.872.943	8.872.943	8.872.943	8.872.943	8.872.943	8.872.943	8.872.943	106.475.316
Utilidad Operacional	8.822.726	8.970.190	9.118.883	9.268.815	9.419.996	9.572.437	9.726.148	9.881.141	10.037.425	10.195.011	10.353.911	10.514.135	115.880.817
Gastos Operacionales y Administrativos													
Salarios - Contratistas													-
Salarios - Administrador	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Marketing													-
Servicios Publicos	852.840	852.840	852.840	852.840	852.840	852.840	852.840	852.840	852.840	852.840	852.840	852.840	10.234.080
Gastos de Oficina													-
Telefono													-
Seguro													-
Otros Gastos													-
Arriendo	1.599.075	1.599.075	1.599.075	1.599.075	1.599.075	1.599.075	1.599.075	1.599.075	1.599.075	1.599.075	1.599.075	1.599.075	19.188.900
Otros Alquilieres													-
Depreciacion													300.546
Total Gastos	2.451.915	2.451.915	2.451.915	2.451.915	2.451.915	2.451.915	2.451.915	2.451.915	2.451.915	2.451.915	2.451.915	2.451.915	29.723.526
Utilidad Neta	6.370.811	6.518.275	6.666.968	6.816.900	6.968.081	7.120.522	7.274.233	7.429.226	7.585.510	7.743.096	7.901.996	8.062.220	86.157.291
	36%	37%	37%	38%	38%	39%	39%	40%	40%	41%	41%	42%	

1	Inventario			
2	Articulo	Cantidad	Valor por unidad	Valor Total
3	Raquetas de Ping Pong	20	\$ 38.900	\$ 778.000
4	Tapa Ojos x 3	50	\$ 19.990	\$ 999.500
5	Balón de Voleibol	15	\$ 39.900	\$ 598.500
6	Balón de Fútbol 11	15	\$ 51.900	\$ 778.500
7	Balón de Basketball	15	\$ 49.900	\$ 748.500
8	Discos flexibles agilidad	50	\$ 1.400	\$ 70.000
9	Conos 15cms	50	\$ 3.500	\$ 175.000
10	Video Beam Proyector Bspj-001 Brightside Reproduce Full Hd	1	\$ 351.900	\$ 351.900
11	Cojín Inestable Equilibrio Balanceo Terapia Gym	10	\$ 39.900	\$ 399.000
12	Bandas Elasticas Kit Teratubos Sportfitness Set X5 Ejercicio	10	\$ 59.900	\$ 599.000
13	Colchoneta Mat Yoga Pilates Sportfitness 6mm Tapete Gimnasio	30	\$ 30.900	\$ 927.000
14	Set Pelotas 3 Estrellas Butterfly 40+ Para Ping Pong	20	\$ 30.000	\$ 600.000
15	Pelota antiestres	50	\$ 1.500	\$ 75.000
16	Par Cabinas Profesional Kohlt 500 Vatos Sonido Equipo	1	\$ 999.900	\$ 999.900
17	Steps Aerobico 2niveles Escalador Antideslizante Sportfitnes	8	\$ 71.900	\$ 575.200
18	Kit 7 Bandas Elasticas Theraband	3	\$ 119.900	\$ 359.700
19	Fitball En Espiral, Balon Para Gimnasia, Pilates Y Yoga 65cm	8	\$ 28.900	\$ 231.200
20	Total			\$ 9.265.900
21				\$ 772.158
22				
23	Computador Portatil Asus Intel Celeron 4gb 32gb W10 14	2	\$ 699.900	\$ 1.399.800
24				

Tabla 5. Lista de precios.

	PROMEDIO DE INGRESOS DE UN MES			
	ACTIVIDAD ENTRENAMIENTOS DEPORTIVOS			
COD	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.	VENTAS PROM.	INGRESOS PROM.
1	HORA ENTRENAMIENTOS DEPORTIVOS	\$90.000	40	\$3.600.000
	GIMNASIA LABORAL	\$70.000	40	\$2.800.000
	CHARLAS DE NUTRICIÓN	\$250.000	2	\$500.000
	EVENTOS EDUCACIÓN EXPERIENCIAL	\$140.000	40	\$5.600.000
	LOGISTICA TORNEOS DEPORTIVOS	\$50.000	40	\$2.000.000
		\$120.000		
			TOTAL INGRESOS	\$14.500.000

CAPÍTULO VI RECURSOS CLAVE

Físicos: Nuestra empresa comprende una sede administrativa en donde se maneja la parte administrativa, además de tener una bodega con los materiales necesarios para que los profesionales puedan desarrollar sus actividades en las diferentes empresas.

Humanos: En este aspecto la empresa debe contar con profesionales de cultura física, deporte y recreación que serán los encargados de realizar las actividades en las empresas y un nutricionista para las charlas de nutrición.

Financieros: Manejaremos principalmente ingresos propios (ahorros de los socios fundadores), para soportar los primeros 6 meses de operación en gastos fijos y variables.

CAPÍTULO VII ACTIVIDADES CLAVE

Solución de Problemas: La empresa se caracteriza en combatir y así mismo prestar una solución a la problemática que presenta este momento el país, la cual radica en el sedentarismo de las personas, debido a que están más de 8 horas sentados frente a un computador, lo que genera que esta población no haga ningún tipo de activación en el cuerpo y sea un problema de salud pública. Para mitigar este problema Master Wellness ofrece un servicio personalizado pues las actividades están enfocadas en realizar las intervenciones en cada puesto de trabajo que tenga la empresa, además del precio que es otro elemento diferenciador pues la empresa que nos contrate tiene la seguridad de que nosotros estaremos brindando nuestros servicios el número de días que está nos lo indique.

CAPÍTULO VIII ASOCIACIONES CLAVE

Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras: Lo que busca es generar asociaciones con diferentes empresas en el mercado que estén en la rama de la salud, pero que no entran a ser directamente competidores con nuestra empresa. Es así que en Master Wellness queremos cautivar el mercado, generando diferentes alianzas para que los clientes vean en esta empresa, una empresa diferente, una que se sale del molde, que está altamente calificada para suplir las necesidades que la gente del común pueda tener. Para hacer posible todo esto a corto, mediano y largo plazo se planea realizar asociaciones con diferentes empresas que nos permitan llegar a nuestros clientes con más facilidad, además de que ellos también tengan diferentes beneficios con estas empresas. Algunas de estas empresas son gimnasios como lo son Smart Fit y Bodytech, aseguradoras como Colpatria, Axa y Liberty Seguros, también el Banco Caja Social y por último la empresa de transporte de carga Amilcarga.

CAPÍTULO IX ESTRUCTURA DE COSTO

Impulsados por el costo

Para los distintos servicios que quiera adquirir la empresa, buscaremos contratar por prestación de servicios a los profesionales encargados de dirigir las actividades, esto con el ánimo de minimizar costos donde sea posible.

Tabla 6. Costos.

	Año 1	Año 2	Año 3				Inflación Año 2	3%
Costo de ventas (como % de las ventas)	35%	35%	35%				Inflación Año 3	4%
Crecimiento del ingreso								
Ventas del primer mes	14.500.000							
Anual	10,0%	10,0%	10,0%					
Mensual	0,8%	0,8%	0,8%					
	Año 1	Año 2	Año 3					
Arrendamiento Sede Administrativa	1.500.000	1.545.000	1.599.075					
Servicios Públicos	800.000	824.000	852.840					
Salario Administrador		-	-					
	Año 1		Año 2		Año 3			
	Hr Mensual	Hr Semanal	Hr Mensual	Hr Semanal	Hr Mensual	Hr Semanal		
	40	10	40	10	40	10		
	\$ Hora	\$ Mes	\$ Hora	\$ Mes	\$ Hora	\$ Mes		
Entrenamientos deportivos								
Entrenador x 1hora	50.000	2.000.000	51.500	2.060.000	53.045	2.121.800		
Gimnasia Laboral								
Instructor x 1hora	40.000	1.600.000	41.200	1.648.000	42.436	1.697.440		
Charlas Nutrición								
Nutricionista	160.000	320.000	164.800	329.600	169.744	339.488		
Organizador y coordinadores de eventos								
Profesional de Cultura Fisica, Deporte y Recreacion	80.000	3.200.000	82.400	3.296.000	84.872	3.394.880		
Apoyo del desarrollo de eventos								
Persona de logistico y/o operativo	25.000	1.000.000	25.750	1.030.000	26.523	1.060.900		
	Total	8.120.000	480,00	Total	8.363.600	Total	8.614.508	
Depreciacion Activos Fijos								
			Costo	Año 1	Año 2	Año 3		
Equipo	10 años		9.265.900	926.590	926.590	926.590		
Vehículo	5 años		12.000.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000		
Computador Portatil Asus Intel Celeron 4gb 32gb W10 14	5 años		1.399.800	279.960	279.960	279.960		
			Total	3.606.550	3.606.550	3.606.550		
Otros Alquileres								
Alquiler diario de inflables	3	\$1.500.000	\$ 4.500.000					
Alquiler diario de orbitron	1	\$800.000	\$ 800.000					
Alquiler diario de toro mecanico	1	\$700.000	\$ 700.000					

Punto de equilibrio

Tabla 7. Punto de equilibrio.

PROMEDIO DE EGRESOS DE UN MES					
COSTOS FIJOS					
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.	
F1	ARRIENDO	\$1.500.000	1	\$1.500.000	
F2					\$0
					\$0
					\$0
					\$0
					\$0
					\$0
					\$0
					\$0
					\$0
			TOTAL COSTOS FIJOS	\$1.500.000	
COSTOS VARIABLES					
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.	
V1	ENTRENADOR	\$50.000	40	\$2.000.000	
V2	INSTRUCTOR GIMNASIO	\$40.000	40	\$1.600.000	
V3	NUTRICIONISTA	\$160.000	2	\$320.000	
V4	PROFESIONAL CULTURA	\$80.000	40	\$3.200.000	
V5	PERSONAL DE LOGISTICA	\$25.000	40	\$1.000.000	
	SERVICIOS PUBLICOS		1	\$800.000	
	INSUMOS	\$772.158	1	\$772.158	
					\$0
					\$0
			TOTAL COSTOS VARIABLES	\$9.692.158	
No horas utilizadas	162		Costo Variable Unitario	\$	59.828
			TOTAL DE COSTOS	\$11.192.158,00	
PUNTO DE EQUILIBRIO					
Capacidad Maxima de Producción/Atención en un mes				480 Horas	
Punto de Equilibrio=	Costos Fijos Totales				
	Precio Unitario - Costo Variable Unitario				
PE=	\$1.500.000				
	\$89.506		\$59.828		
PE=	\$51	HORAS			
Valor de Equilibrio=	Punto de Equilibrio * Precio Unitario				
PE=	50,54242631	120000			
VE=	\$ 6.065.091	Pesos			

IMPACTO SOCIAL

Master Wellness se caracteriza por generar un efecto positivo en ambientes laborales, garantizando la sinergia de los diferentes espacios de trabajo en los cuales se desarrollarán las intervenciones; por lo cual se adquieren ambientes adecuados para el desarrollo de las tareas asignadas, una eficiencia por parte de los trabajadores al disminuir las incapacidades laborales y contar con todo el personal contratado.

IMPACTO ECONÓMICO

Al contratar a Master Wellness las personas miembros de las diferentes empresas adquieren un aprecio y conformidad con los espacios de trabajo de igual manera comunicando de una manera adecuada todos los inconvenientes que se pueden presentar, teniendo como resultado la disminución de incapacidades laborales las cuales generan un alto costo por la empresa contratante quien realiza pagos a las diferentes aseguradoras.

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

CUESTIONARIO ORIGINAL DE MEDICIÓN DE NIVEL DE PERCEPCIONES

Instrucciones. En base a sus experiencias como cliente de los servicios que ofrecen las empresa Master Wellness. Si usted siente una característica no es para nada esencial para un servicio de Master Wellness excelente como que el que usted tiene en mente, que característica no es esencial para considerar como excelente a una empresa de Master Wellness, haga un círculo alrededor del número 1. Si cree que es una característica es absolutamente esencial para considerar como excelente a una empresa de Master Wellness, haga un círculo alrededor del número 7. Si sus convicciones al respecto no son tan definitivas, haga un círculo alrededor de

los números intermedios. No hay respuestas correctas ni incorrectas; sólo que nos interesa que nos indique un número que refleje con precisión lo que piensa respecto a las empresas que deberían ofrecer un servicio de excelente calidad.

PREGUNTA	Fuertemente en desacuerdo					Fuertemente de acuerdo	
	1	2	3	4	5	6	7
1. Las empresa Master Wellness tiene equipos de apariencia moderna.	1	2	3	4	5	6	7
2. Los empleados de la empresa Master Wellness tienen apariencia pulcra.	1	2	3	4	5	6	7
3. En la empresa Master Wellness, los elementos materiales relacionados con el servicio (folletos, estados de cuenta, etcétera) son visualmente atractivos.	1	2	3	4	5	6	7
4. Cuando la empresa Master Wellness promete hacer algo en cierto tiempo, lo hacen.	1	2	3	4	5	6	7
5. Cuando el cliente tiene un problema, la empresa Master Wellness muestra un sincero interés en solucionarlo.	1	2	3	4	5	6	7
6. La empresa Master Wellness realiza bien el servicio a la primera vez.	1	2	3	4	5	6	7
7. La empresa Master Wellness concluye el servicio en el tiempo prometido.	1	2	3	4	5	6	7
8. La empresa Master Wellness insiste en mantener registros exentos de errores.	1	2	3	4	5	6	7
9. En la empresa Master Wellness, los empleados comunican a los clientes cuándo concluirá la realización del servicio.	1	2	3	4	5	6	7
10. En la empresa Master Wellness, los empleados ofrecen un servicio rápido a sus clientes.	1	2	3	4	5	6	7
11.En la empresa Master Wellness, los empleados siempre están dispuestos	1	2	3	4	5	6	7
12. En la empresa Master Wellness, los empleados nunca están demasiado ocupados para responder a las preguntas de los clientes.	1	2	3	4	5	6	7

13. El comportamiento de los empleados de la empresas Master Wellness transmiten confianza a sus clientes.	1	2	3	4	5	6	7
14. Los clientes de la empresa Master Wellness se sienten seguros en sus transacciones con la organización.	1	2	3	4	5	6	7
15. En la empresa Master Wellness, los empleados son siempre amables con los clientes.	1	2	3	4	5	6	7
16. En la empresa Master Wellness, los empleados tienen suficientes conocimientos para responder a las preguntas de los clientes.	1	2	3	4	5	6	7
17. La empresa Master Wellness, dan a sus clientes atención individualizada.	1	2	3	4	5	6	7
18. La empresa Master Wellness, tiene horarios de trabajo convenientes para todos sus clientes	1	2	3	4	5	6	7
19. La empresa Master Wellness tiene empleados que ofrecen una atención personalizada a sus clientes.	1	2	3	4	5	6	7
20. La empresa Master Wellness se preocupa por los mejores intereses de sus clientes.	1	2	3	4	5	6	7
21.Los empleados de la empresa Master Wellness comprenden las necesidades específicas de sus clientes.	1	2	3	4	5	6	7

Cuestionario SERVQUAL.

Fuente: A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality. (1998). Adaptado por Master Wellness

LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO



REFERENCIAS

Berry, L., Parasuraman, A., y Zeithaml, V. (1988). SERVQUAL: A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality. *Journal of Retailing*, 64, (1), 12-40

Cámara de Comercio de Bogotá, C.D:C (2007). Perfil económico y social de la Localidad de Puente aranda. Recuperado de: https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/2884/6228_perfil_economico_pte_aranda.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Cantón, E.(2001). Deporte, salud, bienestar y calidad de vida. *Cuadernos de psicología del deporte*, 1.

González, A., Meneses, Y., González, R. & Mayta, P. (2014). Efecto de la aplicación de un programa de gimnasia laboral para reducir la prevalencia de cervicalgia en estudiantes de odontología.

Laca, F., Mejía, J., & Gondra, J. (2006). Propuesta de un modelo para evaluar el bienestar laboral como componente de la salud mental. *Psicología y salud*, 16(1), 87-92

Martínez, J., Martínez, M. & Varo, J. (2003). Beneficios de la actividad física y riesgos del sedentarismo. *Medicina clínica*, 121(17), 665-672.

Ministerio de trabajo. (2015). Decreto 1072

Varela, M., Duarte, C., Salazar, I., Lema, L., & Tamayo, J. (2011). Actividad física y sedentarismo en jóvenes universitarios de Colombia: prácticas, motivos y recursos para realizarlas. *Colombia Médica*, 42(3), 269-277.