



ACTIVAE VITAE

**TRABAJO DE GRADO
CREACIÓN DE EMPRESAS**

Responsables:

**DANIEL FELIPE SANCHEZ
SERGIO ANDRES RODRIGUEZ**

Asesor: GONZALO FLORIAN

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

2022

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	3
MISIÓN	6
VISIÓN	6
NOMBRE: ACTIVAE VITAE	6
LOGOTIPO:	6
NORMATIVO	9
MARCO SOCIAL	10
FUNDAMENTOS HUMANISTA	10
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	12
CAPÍTULO I: PROPOSICIONES DE VALOR MERCADO CANALES CLIENTES	14 Error! Bookmark not defined. 20 24
CAPÍTULO V: INGRESOS CLAVE CLAVES	25 31 35
CAPÍTULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES	38
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS	40
CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA	42
Lienzo de modelo de negocios	45
	Referencias
	45

INTRODUCCIÓN

Este proyecto nace con la idea de materializar la idea de negocio desde la creación de la empresa Activae Vitae la cual es una idea innovadora desde todos sus aspectos intrínsecos como extrínsecos. Activae vitae cuenta con valores y estrategias diferenciales desde el campo de la actividad física y los deportes alternativos al ser de esta manera esta brinda experiencias sumamente enriquecedoras para la persona mayor que cuente o quiera tomar el servicio de esta misma.

Activae Vitae nace a partir de diferentes vivencias y experiencias que se tuvieron desde el primer semestre en la universidad Santo Tomás de Aquino, el poder observar como la persona mayor sufre de manera constante por complicaciones de salud por temas de soledad, aburrimiento, abandono y sedentarismo por tal motivo nace la gran expectativa de atacar de manera directa desde la experiencia de la actividad física (clases musicalizadas, funcionales, yoga, etc) y de los deportes alternativos con tal de generar un ambiente totalmente adverso a lo que en la cotidianidad viven las personas mayores (60 años o más). Desde la actividad física y los deportes alternativos nace una gran variedad de actividades que pueden si dudar aportar diferentes aspectos importantes para innovar, una empresa que cuente con todos los aspectos necesarios para llevar a cabo un proceso diferencial en cada persona pero al mismo tiempo realizando trabajos grupales es una empresa que tiene la capacidad de marcar la diferencia en muchos entornos de la persona ya sea su salud mental y física que son dos ramas las cuales se quieren atacar directamente de manera positiva.

La actividad física cuenta con principios fundamentales para ser realizada y uno de ellos es que debe evitar ser lesivo en cualquiera de sus formas ya sea una actividad física leve,

moderada o intensa y a partir de ahí se desglosan modalidades como lo son la gimnasia aeróbica musicalizada, artes marciales musicalizadas, rumba, clases funcionales, entrenamiento en suspensión, a partir de estas actividades se puede evitar el sedentarismo sin embargo deben realizarse a intensidad moderada para no generar un impacto fuerte en la persona mayor, Escalante (2011) nos mencionaba que “El cuerpo del ser humano está preparado para moverse, más aún, tiene la necesidad de hacerlo. No obstante, a pesar de esta necesidad, la práctica de actividad física en la población es cada vez menos frecuente, muy especialmente en niños o persona mayor” (p. 3) y a partir de esta afirmación se logra entender lo importante que es intervenir desde la actividad física a la persona mayor.

Por otro lado para poder generar una estimulación más sana y emocionante a las personas se busca intervenir de igual manera pero desde otra perspectiva como lo son los deportes alternativos los cuales aportan desde la motricidad gruesa que según Crispino (2003) “pasa por una serie de etapas sucesivas en la evolución física, dentro de la cual la lúdica tiene un papel muy importante, porque predispone al ser frente a la vida, es una forma de estar vivo, es sentir que se produce disfrute”(p.12) y así se evidencia que por medio del juego, disfrute y goce se puede aportar de manera positiva y más a personas de la edad a la cual va dirigido el servicio del proyecto o empresa activae vitae; los deportes alternativos brindan todas aquellas posibilidades para poder brindar una experiencia mucho más amena en todos los ámbitos ya sean físicos como mentales para la persona mayor como lo menciona Sancho(2020) citando a Hernández(2007) “en contraposición de modelos convencionales comúnmente aceptados, pretenden lograr un mayor carácter participativo y/o un explícito desarrollo de valores sociales, a través de modificaciones reglamentarias y/o la utilización de material novedoso” (p. 7) así se puede comprender la esencia del deporte alternativo como camino para poder intervenir desde

la naturaleza de la empresa esos problemas mencionados anteriormente que viven la persona mayor en el país y en esta ciudad.

Con lo anterior el proyecto busca incentivar la práctica de la actividad física desde sus diferentes ámbitos y la interacción con los deportes alternativos para lograr brindar una experiencia satisfactoria y encontrar un punto transversal entre la actividad física, los deportes alternativos, el goce, el ocio y la salud.

MISIÓN

Activae Vitae pretende brindar a la persona mayor una experiencia innovadora la cual permite desde todos sus ejes fomentar hábitos de vida saludables para las personas y estrategias innovadoras y emocionantes para llevar una vida diferente a la que están acostumbradas a vivir. Que puedan lograr por medio de todas las intervenciones una sensación de satisfacción para poder generar adherencia y fidelización y de esta manera lograr generar conciencia de la importancia del movimiento y la vida activa desde su cotidianidad.

VISIÓN

Activae vitae aspira para el año 2025 ser una empresa reconocida distritalmente como una de las empresas pioneras en intervenir a persona mayor desde dos ramas sumamente importantes para el desarrollo de la persona como lo son la actividad física y los deportes alternativo y que resalten el nombre de la empresa por generar conciencia y brindar un cambio en la persona mayor por medio de una práctica sana deportiva y física.

NOMBRE: ACTIVAE VITAE

El nombre ACTIVAE VITAE que significa VIDA ACTIVA en latín, este nombre nace de la búsqueda de dos palabras sencillas que encierran todo aquello que busca la empresa desde sus servicios, desde su misión y visión, que en si volver aquella persona mayor sedentaria e inactiva una persona activa y funcional porque a pesar de la edad siempre se puede ser funcional si se lleva una vida con hábitos saludables y activos, y a partir de ahí nace el nombre ACTIVAE VITAE. VITAE=VIDA, Encierra ese paradigma que es vivir, pero en si casi siempre no se sabe si está viviendo o simplemente sobreviviendo y de ahí parte la segunda parte del nombre que es ACTIVAE=ACTIVA, y es que por medio de esta logramos darle sentido al fin de la empresa que es brindarle la oportunidad a las personas de llevar una vida nada sedentaria al contrario sumamente activa desde la actividad física y los deportes alternativo.

LOGOTIPO:



Nota: Elaboración propia

El logotipo que representa a la empresa da una introducción netamente gráfica de lo que busca y ofrece la empresa en todo momento; el sujeto que aparece en la parte superior

derecha se puede observar que está realizando un movimiento similar a un trote el cual hace entender que es una persona activa que es el mensaje principal que quiere transmitir el logo, por otro lado en la parte de la mitad sobre la zona izquierda se logra observar una barra en dos colores que simula un encendido y apagado en forma deslizante, este quiere transmitir que la persona decide en qué lado poner su vida si quiere estar activa o va a estar en encendido que es el color verde claro y si quiere o escoge el sedentarismo estará en el color más oscuro de la barra. Se escogieron estos colores ya que son colores representativos de la actividad física y el ejercicio físico, pero además son colores que no producen incomodidad al observarlos, al tener el nombre sumamente inmerso en el logo da a entender que es una empresa que de una u otra forma va a brindar salud desde el movimiento ya sea desde la actividad física o los deportes alternativos.

SLOGAN:

**VIVI ACTIVAE
SEMPER VINCIT**

"Vivir activo es siempre ganar"

VIVI ACTIVAE SEMPER VINCIT

"Vivir activo es siempre ganar" Vivi Activae sempre vincit en latín, transmite todo el porqué de la empresa Actiae Vitae, es darles a entender a los usuarios que al estar inmersos en el mundo de la actividad física y del deporte les va a dar la posibilidad de siempre salir victoriosos en la vida, de darse otra oportunidad desde estos ámbitos y espacios saludables que como empresa estamos comprometidos a brindarles y así puedan vencer

al sedentarismo, abandono, soledad y demás problemas que se presentan en la tercera edad porque vivir activo es siempre ganar sobre todo para nuestros usuarios.

MARCO NORMATIVO

El Sistema Nacional del Deporte fue creado por la Ley No. 181 de 1995 para promover el uso del tiempo libre a través del deporte, la actividad física y la recreación, sin excluir ninguna forma de exclusión, con el fin de promover el desarrollo integral de la ser humano y tener un impacto positivo en los hábitos de vida saludable.

Por otro lado en cumplimiento del **artículo 52** de la Constitución Política de Colombia la cual “reconoce el derecho que tienen todos los colombianos a la recreación, el deporte y al aprovechamiento del tiempo libre” la empresa Activa Vitae cumplirá a cabalidad cada uno de los parámetros mencionados en dicha ley, la cual de la misma manera reconoce que en cierta manera cada persona tiene el derecho a realizar el aprovechamiento de su tiempo libre desde la actividad física y el deporte los cuales son fines propios de la empresa.

Activae Vitae cumple en prospecto aspectos fundamentales como la universalidad que es uno de los principios que nos habla el artículo 52 de la constitución política colombiana en donde todas las personas pueden hacer uso de su tiempo en función de su salud por medio de la misma empresa, otro principio fundamental que acata Activae Vitae es la participación ciudadana y comunitaria al estar inmersos en diferentes localidades de Bogotá eso como principio fundamental de la ley, por otro lado como objetivo fundamental

de la empresa está la integración funcional como pilar para la realización de cada una de las sesiones o clases inmersas en el programa de la empresa.

MARCO SOCIAL

Desde la actividad física y los deportes alternativos Activae Vitae busca brindarle a las personas mayores una vida activa llena de movimiento el cual tiene como fin concientizar primero que todo a la persona de lo esencial que es una vida llena de actividad física y deporte como estos pueden llegar a ser pilares fundamentales en la creación de nuevos hábitos y así puedan aportar de manera esencial a la sociedad desde su funcionalidad, desde ahí se realiza un aporte social sumamente importante ya que una persona funcional es una persona con poco riesgo de morbilidades y al promover y prevenir estas enfermedades estamos evitando ese colapso en las entidades públicas y privadas sanitarias(Hospitales y Clínicas). Es poder brindar ese cambio en edades que a veces parece imposible intervenir por medio de estas modalidades y nuevas tendencias.

Teniendo en cuenta estos propósitos, objetivos y demás se busca dar a conocer a cabalidad todos los beneficios de la actividad física y el deporte con el fin de prevenir y promover nuevos estilos de vida para así crear hábitos nuevos que aporten directamente a la vida de la persona y que esta pueda aportar positivamente a la sociedad desde su aspecto funcional y saludable.

FUNDAMENTO HUMANISTA

Activae Vitae busca dentro de todos sus programas de actividad física y deportes alternativos llevar a cabo procesos que cuenten no solo con una formación desde el aspecto físico y mental si no que aporten directamente a una formación integral y en

valores netamente ligados a la empresa los cuales son pilares para la formación de cada uno de los espacios que se van a desarrollar en los programas ya mencionados anteriormente; valores como el respeto, la responsabilidad, la puntualidad y la perseverancia serán esenciales para el desarrollo del proyecto.

Activae Vitae desea destacar en la industria y mercado no solo por el crecimiento estructural de la empresa sino también por su manera correcta de realizar cada uno de sus procesos individuales y grupales a partir de la concientización, esparcimiento y logros en cada una de las personas desde las diferentes actividades que se realizarán. Cuando se habla de concientización se refiere a dar a conocer cómo estos beneficios a partir de los programas pueden formar otro tipo de valores que puede brindar la actividad física y el deporte y a partir de ahí entrar en ese ambiente de esparcimiento que brindan las diferentes sesiones a partir de ahí surgen los logros que es neta motivación para cada una de las personas o usuarios que participen del programa.

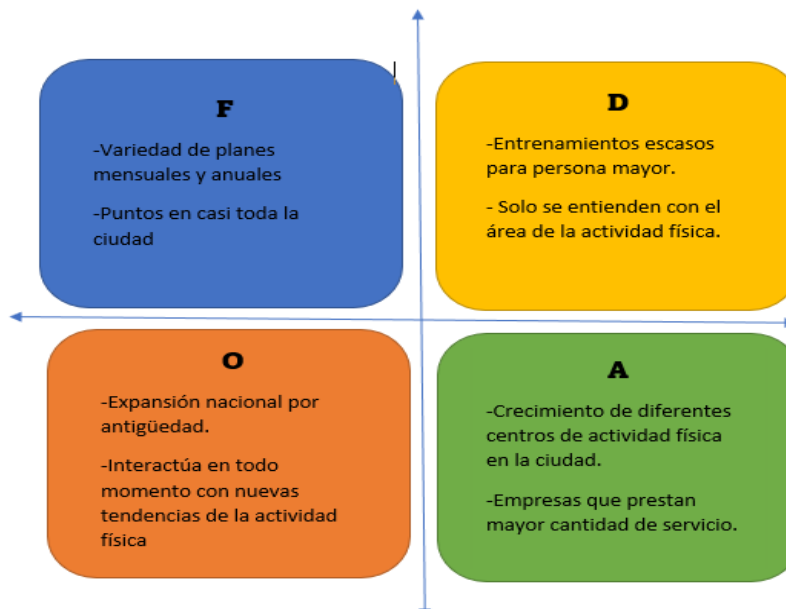
Desde los dueños de la empresa, trabajadores y demás tienen la obligación de actuar y desarrollar sus labores desde los valores esenciales de la empresa, llevar a cabo todas sus responsabilidades desde estos; es esencial que el trato a los usuarios sea con respeto en todo momento y de igual manera desde los usuarios a cada uno de los profesionales que les brindan el servicio, como empresa tenemos la obligación de actuar bajo parámetros desde el respeto y las tolerancia en todos los espacios y brindar un ambiente sano y de seguridad.

Como valores principales de la empresa contamos con dos que se tienen que cumplir a cabalidad en todo momento por cada uno de los procesos que se llevará desde la actividad física y los deportes, estos son la empatía, siempre ponerse en el lugar del otro

al momento tal vez de opinar sobre algún tema o proceso y segundo la perseverancia, esencial para poder llevar a cabo cada uno de los procesos, ya que para poder tener resultados positivos se necesita de un proceso largo mínimo de tres meses.

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Activae vitae es una empresa que cuenta con servicios sumamente atractivos no solamente desde la actividad física sino también desde los deportes alternativos juntando estas dos ramas para brindarle a los usuarios una experiencia única a un precio razonable. Desde la actividad física se ofrecen programas como los son la gimnasia aeróbica musicalizada, artes marciales musicalizadas, estimulación muscular, gimnasia funcional musicalizada, rumba, talleres de danza, yoga, etc. Desde los deportes alternativos se ofrecerán clases en deportes como el kinball, el Tchoukball, la tripela , el korfbal o balonkorf , el slackline poul ball, el goalball, etc



Análisis DOFA

Tomado de: <https://www.smartfit.com.co/>

En relación con empresas que brindan los mismos servicios o similares en realidad cuesta encontrar alguna que cumpla con los mismos parámetros que Activae Vitae. Smart fit es una empresa reconocida por ser un gimnasio sin embargo esta brinda clases grupales para grupo o comunidad general es decir no tienen un nicho específico para estas clases, las clases si tienen diferentes temáticas musicalizadas y demás sin embargo no hay clases específicas para persona mayor, por el contrario manejan casi siempre clases de alta intensidad o para grupos avanzados, de igual manera en el mismo lugar para poder tomar un entrenamiento personalizado tiene un costo bastante elevado para el servicio que se ofrece. Por otro lado, es una empresa que únicamente trabaja con la rama de la actividad física, por lo que Activae Vitae cuenta con ambas ramas y ese es un valor diferenciador sumamente importante. Las instalaciones del lugar son bastantes y son muy agradables, pero siguen sin contar con espacios netos para persona mayor los cuales Activae vitae brindara en todos sus programas desde la actividad física y el deporte alternativo.



Tomado de: <https://www.facebook.com/people/Bogot%C3%A1-Kickball-League/10005759346417>

Bogotá Kickball es una empresa o club que maneja un servicio similar en cuanto a deporte alternativo se habla pero con poco enfoque en la actividad física por lo cual Activae vitae marca una diferencia bastante grande desde sus servicios, además de esto es una empresa con pocos lugares para realizar la práctica del deporte y no tienen un enfoque de ningún tipo hacia la persona mayor, además de esto solo maneja una línea de deporte alternativo que es el kickball, por lo que nosotros contamos con diferentes variedades en nuestros paquetes de deportes alternativos además de las sesiones de actividad física que se ofrecen en los diferentes planes.

CAPÍTULO I: PROPOSICIONES DE VALOR

La propuesta de valor es un recurso para transmitir de manera objetiva y directa las ventajas que una empresa puede aportar a sus clientes por lo tanto “la propuesta de valor relaciona los aspectos más destacados de una empresa y la posiciona entre sus consumidores, lo que mejora su capacidad para resolver los problemas que ellos tienen. Todo esto se muestra en un contenido objetivo, transparente y creativo. Un nuevo negocio exige una serie de esfuerzos, planificación y, principalmente, un gran posicionamiento ante el mercado y el público” (Higuerey, E. 2019)

Así mismo la propuesta de valor es el plus por decirlo así para que la diferencie de otras empresas y su innovación que hace que sea algo fuera de lo ordinario y llamar la atención de clientes externos para suplir las necesidades que otras compañías no ofrecen. De esta manera (Levitt, T. 1986) define la innovación como intentar detectar necesidades inconscientes en usuarios o clientes extremos de tu solución. También es importante recordar siempre el cuestionar tu propuesta actual y que esta permite que evolucione con los clientes y siempre tener claro el dolor o aspiración que resuelve, no las características de sus productos y servicios.

Tipo de propuesta de valor

Se piensa implementar la novedad y diseño como propuesta de valor. Debido a que existen muchos centros de actividad física para la salud ya sean como cajas de compensaciones, gimnasios (BODYTECH, SMARTFIT, etc) o actividades que brindan el IDR o INDEPORTES. Pero lo que nos hace diferentes de estas entidades deportivas y gimnasios es la variedad de deportes alternativos que estarán incluidos en nuestro servicio ya que de acuerdo a la población a intervenir siendo los adultos mayores de estratos 2 a 6 se les brindara diferentes clases ya sean musicalizadas, funcionales o yoga que a su vez serán incluidos deportes alternos para que cada adulto mayor tenga una experiencia significativa y puedan escoger a su preferencia la clase que más les llame la atención y el deporte o juego alternativo a su gusto.

Nuestro factor innovador se basa sobre la integración e intervención de la población adulto mayor ya que son estas las personas que mayormente se excluyen mucho de las actividades físicas y se piensa que solo con aeróbicos se mantendrán activos por esta razón queremos implementar más herramientas tales como deportes alternativos en donde cada persona mayor podrá escoger a su gusto el deporte o juego que más le llame la atención y practicarlo en el momento que ellos elijan para así generar en estas personas mayor estabilidad emocional, salir de su zona de confort o si también se sienten muy solos tener un espacio de diversión y sobre todo donde puedan estar activos físicamente.

Por otra parte, la persona que quiera adquirir nuestros servicios se les ofrecerán diferentes servicios con diferentes promociones en donde dependiendo de la persona esta podrá elegir qué actividad física prefiere realizar alternando con algún deporte alternativo que según ellos les parezca y a su vez según su economía como tal.

CAPÍTULO II: SEGMENTO DE MERCADO

La segmentación de mercado se define según Thompson (2005) citando el diccionario de términos de mercadotecnia American Marketing Association como "el proceso de subdividir un mercado en subconjuntos distintos de clientes que se comportan de la misma manera o que presentan necesidades similares. Cada subconjunto se puede concebir como un objetivo que se alcanzará con una estrategia distinta de comercialización `` por otro lado Charles W. L. Hill y Gareth Jones la definen como "deciden las empresas agrupar a los empleados clientes, con base en diferencias significativas en sus necesidades o preferencia por obtener una ventaja competitiva". A partir de ahí Activae vitae desde sus servicios y programas van dirigidos a personas mayores que viven o residen en la ciudad de Bogotá en estratos sociales entre 2 a 6, aquellas personas deben estar entusiasmadas con la idea de darle una vuelta de 180° a su vida desde la actividad física y los deportes alternativos, pueden ser personas que no tengan un nivel muy alto de actividad física ya que los programas cuentan con diferentes intensidades según el grupo o la persona que tome el servicio, no deben tener ningún tipo de contraindicación médica para realizar actividad física entre baja y media intensidad esto con el fin de prevenir cualquier tipo de complicación peor en salud

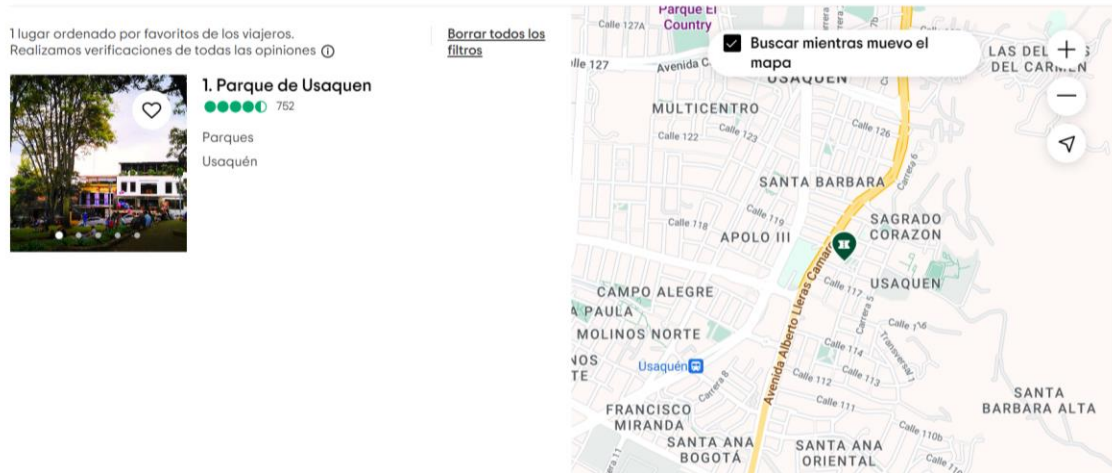
Tabla 1

Segmentos de mercado

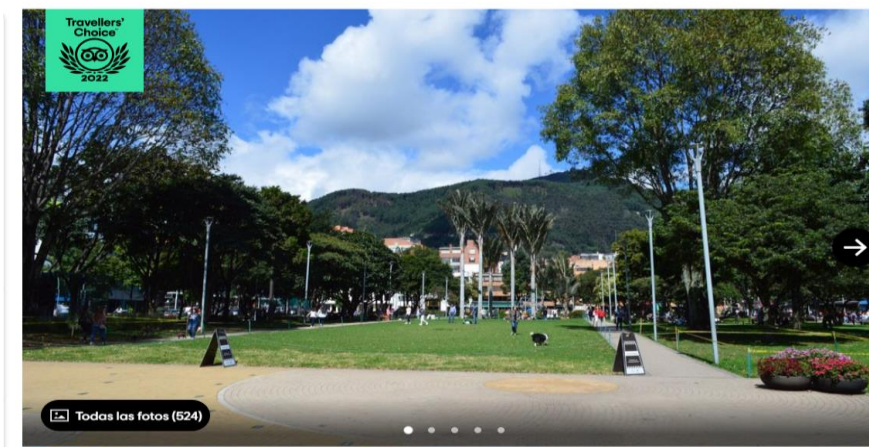
SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA. Grupo de personas entre 15 a 30 (Persona mayor) Persona mayor situada en el distrito. Parques ubicados por las diferentes localidades de la ciudad -Gimnasios públicos cobijados por la alcaldía mayor de Bogotá	SEGMENTACIÓN PSICOGRÁFICA Estilo de vida: Persona mayor con hábitos de vida tradicionales, que tengan alguna morbilidad o vivan en el sedentarismo, de igual manera personas mayores activas físicamente Tipo de personalidad: Personas con entusiasmo, con ganas de mejorar su estilo de vida, perseverantes y alegres, sin embargo, de igual manera personas con iniciativa para cambiar su vida.
SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA Edad: 60 o más años de edad Género: Todos Nacionalidad: Todos. Persona mayor que pertenezca a un estrato social de 2 a 6 Persona mayor sin ninguna contraindicación para realizar actividad física o deporte de intensidad media-baja	SEGMENTACIÓN CONDUCTUAL Por toda la temporada del año Por actividades grupales y personalizadas mismas localidades Actividades de esparcimiento para adultos mayor. Por grupos específicos de adultos mayor en la ciudad.

Nota: Elaboración propia

Parque De Usaquén



Parque la 93 chapinero



Parque central Simon Bolivar



La segmentación geográfica de Activae vitae va desde grupos de personas entre 15 a 30 (Persona mayor), persona mayor situada en el distrito, parques ubicados por las diferentes localidades de la ciudad y gimnasios públicos cobijados por la alcaldía mayor de Bogotá esto con el fin de llevar el proyecto a la mayoría de las localidades de la ciudad, abordando de manera eficiente cada una de las necesidades desde la actividad física y el deporte alternativo.

Por otro lado, la segmentación psicográfica de Activae vitae enfoca a los clientes desde un estilo de vida de persona mayor con hábitos de vida tradicionales, que tengan alguna morbilidad o vivan en el sedentarismo, de igual manera personas mayores activas físicamente y ya direccionando hacia el tipo de personalidad deben ser personas con entusiasmo, con ganas de mejorar su estilo de vida, perseverantes y alegres, sin embargo, de igual manera personas con iniciativa para cambiar su vida.

Desde la segmentación demográfica se van a abordar personas de edad entre 60 o más años, de cualquier género o identidad, de todo tipo de nacionalidad para ampliar el nicho de mercado, persona mayor que pertenezca a un estrato social de 2 a 6 y persona mayor sin ninguna contraindicación para realizar actividad física o deporte de intensidad media-baja para evitar cualquier tipo de complicación ya que el fin es prevenir y promocionar.

Y por último la segmentación conductual de Activae vitae va por toda la temporada del año por actividades grupales y personalizadas de las mismas localidades, desde actividades de esparcimiento para adultos mayor y por grupos específicos de adultos mayor en la ciudad.

Tipo segmento de mercado

Activae vitae busca abordar el mercado segmentado que encaje correctamente con lo que se busca en el proyecto que es evitar el sedentarismo y aquellos problemas de la tercera edad y desde ahí prevenir y promover la salud, de este modo el tipo de mercado que se relaciona con nuestra empresa es mercado de masas ya que se centra en una población en general y busca suplir las necesidades que estos requieren por esta razón se busca intervenir persona mayor de 60 a más años que tengan la capacidad para realizar actividad física entre intensidad baja y media y con la capacidad económica de adquirir clases diarias, semanales, mensuales y anuales.

Se brindara un servicio diferenciado y profesional por parte de un personal sumamente capacitado en actividad física y deportes alternativos sumado a esto tendrá conocimiento de manejo grupal y conocimiento en condiciones de persona mayor, el personal en la mayoría de los casos son profesionales en cultura física, deporte y recreación por tal razón se atenderán las necesidades de cada uno de los usuarios y además de esto se brindaran asesoramientos para poder tener un buen descanso en casa para recuperar después de la actividad que se realice diariamente.

CAPÍTULO III: CANALES

Los canales de comunicación que se brindarán en Activae- Vitae serán diversos ya que se buscará llegar de manera directa a todos los interesados de pertenecer a esta gran familia y así poder tener una gran experiencia con nosotros, de este modo se contará con personal sumamente capacitado con mínimo un año de experiencia en atención al cliente para que de este modo se logre atender de manera respetuosa y armónica a las personas que estén interesados de nuestro servicio. Como lo menciona, (Espinoza, R. 2019) “La comunicación es un proceso inherente al ser humano, puesto que somos seres sociales

por naturaleza y sentimos la necesidad de comunicarnos. Por tanto, la comunicación es el proceso por el cual se traslada e intercambiar información entre un emisor y un receptor utilizando un código común”.

Fases del canal: Equipo comercial.

Información

Para una mayor información sobre nuestra empresa Activae Vitae se suministran diferentes métodos en donde cada persona podrá enterarse sobre nuestros planes y servicios, para esto contaremos como primera medida la atención al cliente directamente en la empresa en donde se podrán acercar y se les brindará toda la información correspondiente, por otra parte se contarán con avisos y anuncios por medio de nuestras redes sociales ya que estas plataformas que son utilizadas en nuestro diario vivir hoy en día serán un foco de mayor atención para la ciudadanía, como es bien sabido los jóvenes hoy en día son las personas que más están interactuando por las redes sociales más que los adultos mayores así que de este modo queremos que niños, jóvenes o adultos que logren ver nuestros anuncios puedan suministrarles la información a sus abuelos o abuelas costos, planes y demás para que estos se interesen y puedan ser parte de nuestra familia Activae- Vitae.

Posteriormente haremos anuncios por medio de emisoras o radios en donde suministren la información de nuestra empresa 2 a 3 veces por día para que se logre mayor interacción de las personas para su conocimiento.

Evaluación

En Activae Vitae se implementará una caja de sugerencias, inquietudes o quejas para que de esta manera nos faciliten la evaluación de nuestro personal y servicios suministrados para que así podamos corregir los problemas que pasen y a su vez mejorar nuestra atención. Por otra parte, en nuestras redes sociales podrán dejarnos sus comentarios diariamente sobre los planes y actividades físicas que realicemos ya que esto nos ayudará como empresa a crecer e interactuar con nuestros usuarios y así llamar la atención de más población para que se inscriba con nosotros. Finalmente, la evaluación final la haremos por medio de formularios los 5 últimos días de cada mes en donde cada usuario tendrá que llenar una información y así indicarnos que les ha gustado de los servicios que no y cómo podríamos corregirlo para mejorar el servicio.

Compra

Para la realización de la compra de nuestro servicio la persona interesada podrá contactarnos de diferentes medios ya sean tanto telefónicos como por redes sociales o simplemente acercándose a nuestra empresa y pedir mayor información sobre los costos. Debido a la información que se suministrará por emisoras radiales podrán escuchar la línea telefónica donde se podrán contactar y aquí nuestro personal le brindará toda la información sobre costos planes y servicios que ofertamos y podrá realizar una cita en donde les brindaremos un día gratis para que miren si les gusta esta nueva experiencia si es de su agrado y después de esto ya realizar la compra de los diferentes planes que ofrecemos.

Los pagos se podrán realizar mediante transacciones bancarias, giros (Nequi) o pagos en efectivo según sea su preferencia como tal.

Entrega

En Activae Vitae contamos con diferentes servicios que podrán ser adquiridos y se otorgaran a los usuarios que realicen la compra entre los cuales ofrecemos para nuestro foco de población el cual son adultos mayores contamos con servicio de transporte ya que entendemos que por ser esta población tan vulnerable es mejor la comodidad y facilitar el transporte y seguridad de estos mismos para que así se les sea más fácil llegar a nuestra empresa. También ofrecemos variedad en máquinas de gimnasio, salones para las clases musicalizadas, funcionales y de yoga y lugares para la práctica de los deportes alternativos que ofrecemos como tal. Así mismo cada usuario que haga parte de nuestra familia Activae Vitae contará con un carnet el cual lo identificará como cliente de nosotros y tendrá que presentar antes de entrar al lugar de la actividad física y después de salir del lugar. Por otra parte, tendrán que contar con su seguro médico ya que es de vital importancia para nosotros en caso de accidentes o imprevistos que se puedan presentar por seguridad de nuestros clientes y nosotros como empresa. Por último, ofrecemos servicio de parqueadero y refrigerios.

Postventa

Por último como postventa se implementará diferentes estrategias económicas de los servicios para cada usuario en donde cada cliente que nos traiga un usuario nuevo por así decirlo se le obsequiara una promoción para el paquete de deportes y actividades deportivas que ellos quieran escoger. Por otra parte, a los primeros usuarios que se inscriban en nuestra compañía se les dará un descuento del 10% de la actividad y deporte alternativo que escojan.

CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON LOS CLIENTES

La relación con los clientes es definida según (Villalobos, C. 2021) “La relación con el cliente hace referencia a todas aquellas estrategias que te permiten definir cómo vas a adquirir, retener y expandir tu base de clientes. Se fundamenta, entre otros, en la segmentación y personalización de tus mensajes y propuesta de valor a través de los diferentes canales donde tienes presencia”. (EXTENDER INFORMACIÓN)

Tipo de relaciones con los clientes

El tipo de relación con los clientes será de manera asistencia personal y cada entrenador durante sus clases grupales contara con un maximo de 100 personas por entrenador y en las clases personalizadas se contarán con maximo 5 personas por entrenador ya que de esta manera las personas que estén interesados en nuestro servicio se podrán acercar a nuestros lugares o sitios asignados que serán publicitados por redes sociales y emisoras y así generar un gran impacto en la sociedad además se basará en la captación de los clientes y fidelización ya que de esta manera nuestra relación con los clientes será de gran importancia como se mencionó anteriormente al ser un grupo de adultos mayores la atención será individualizada y se buscará ayudar a cada uno para mayor diversión, mantenerlos activos físicamente y emocionalmente ya que esto nos ayudará a que si un cliente está satisfecho pase voz a voz el nombre de nuestra empresa y así lleguen nuevos clientes que nos ayuden a impulsar nuestra marca de este modo la relación será de manera asistencia personal en el cual un miembro de nuestro grupo de trabajo estará apoyando y ayudando a todas las tareas asignadas y a prestar un servicio personalizado para suplir las necesidades de nuestros clientes y a así lograr una mejor asistencia a las actividades a realizar.

Se implementarán estrategias para nuestros clientes más fieles en donde el cliente que nos ayude a suministrar la información con sus conocidos se le dará una promoción o tipo de descuento con nuestros servicios y un descuento para las actividades a realizar que ellos escojan.

CAPÍTULO V: INGRESOS

De acuerdo al servicio que se ofrecerá en la empresa Activae Vitae se debe mencionar una parte fundamental sobre los ingresos que estos conllevan para lograr los resultados y objetivos esperados, para este Baez, J. (2013) menciona que los ingresos “son un incremento de los recursos económicos que presenta una organización, una persona o un sistema contable, y que constituye un aumento del patrimonio neto de los mismos. Este término se emplea con significados técnicos similares en distintos ámbitos del quehacer económico y administrativo”.

Así mismo es importante mencionar que existen diferentes tipos de ingresos que a su vez se clasifican en diferentes categorías por lo tanto el tipo de ingresos que se emplearán en Activae vitae serán de ingresos totales el cual se define como la sumatoria de lo percibido por una organización o una empresa por motivo de su actividad comercial regular, es decir, al vender todos sus productos o servicios.

De este modo Activae Vitae contará con una fuente dinámica de ingresos debido al plan o actividad que usen los usuarios para su disfrute y actividad física como tal por esta razón la fuente de ingresos irá variando por otro lado se contará con el personal capacitado para la realización de las diferentes actividades recreo deportivas tales como son las clases musicalizadas tanto personalizadas como grupales, las clases funcionales y los deportes alternativos que se ofrecerán de acuerdo a lo que el usuario elija, por otra

parte se contará con una póliza de seguros la cual es un requisito para toda empresa en caso de accidentes o imprevistos no deseados.

Cuota de suscripción

De igual modo debemos tener en cuenta los servicios opcionales adicionales tales como lo son el transporte que se le brindara a nuestros clientes el cual también será un servicio a tener en cuenta para su correcto uso así mismo como el refrigerio a estos mismos y su respectiva hidratación el cual todos estos servicios ya mencionados en Activae Vitae serán guiados y coordinados por profesionales de Cultura Física deporte y recreación en busca de que cada día crezca en magnitud nuestra empresa.

De acuerdo con lo ya mencionado no se debe olvidar que los ingresos de Activa vitae serán generados de acuerdo al plan o servicio que seleccionen como tal y esto a su vez será usado para brindar mayores comodidades en las clases ofrecidas por la empresa y para el acompañamiento de los profesionales de Cultura Física y el personal capacitado para cada función establecida.

Tabla 2

Flujo de caja (Ingresos mes a mes)

INGRESOS	C. MUSICALIZADAS PERSONALIZADAS	C. MUSICALIZADAS GRUPALES	C. FUNCIONALES PERSONALIZADAS	C. FUNCIONALES GRUPALES	C.DEPORTES ALTERNATIVOS	TOTAL INGRESOS
PRECIO.PROM	\$ 60.000,00	\$ 50.000,00	\$ 55.000,00	\$ 45.000,00	\$ 50.000,00	
ENERO	\$ 1.200.000,00	\$ 1.600.000,00	\$ 1.375.000,00	\$ 1.125.000,00	\$ 1.500.000,00	\$ 6.800.000,00
FEBRERO	\$ 1.500.000,00	\$ 1.700.000,00	\$ 1.650.000,00	\$ 1.260.000,00	\$ 1.750.000,00	\$ 7.860.000,00
MARZO	\$ 1.800.000,00	\$ 1.800.000,00	\$ 1.925.000,00	\$ 1.350.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 8.875.000,00
ABRIL	\$ 2.100.000,00	\$ 1.900.000,00	\$ 2.200.000,00	\$ 1.440.000,00	\$ 2.250.000,00	\$ 9.890.000,00
MAYO	\$ 2.400.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.475.000,00	\$ 1.530.000,00	\$ 2.500.000,00	\$ 10.905.000,00
JUNIO	\$ 2.700.000,00	\$ 2.100.000,00	\$ 2.750.000,00	\$ 1.620.000,00	\$ 2.750.000,00	\$ 11.920.000,00
JULIO	\$ 3.000.000,00	\$ 2.200.000,00	\$ 3.025.000,00	\$ 1.710.000,00	\$ 3.000.000,00	\$ 12.935.000,00
AGOSTO	\$ 3.300.000,00	\$ 2.300.000,00	\$ 3.300.000,00	\$ 1.800.000,00	\$ 3.250.000,00	\$ 13.950.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 3.600.000,00	\$ 2.400.000,00	\$ 3.575.000,00	\$ 1.890.000,00	\$ 3.500.000,00	\$ 14.965.000,00
OCTUBRE	\$ 3.900.000,00	\$ 2.500.000,00	\$ 3.850.000,00	\$ 1.980.000,00	\$ 3.750.000,00	\$ 15.980.000,00
NOVIEMBRE	\$ 3.600.000,00	\$ 2.600.000,00	\$ 4.125.000,00	\$ 2.070.000,00	\$ 4.000.000,00	\$ 16.395.000,00
DICIEMBRE	\$ 3.900.000,00	\$ 2.700.000,00	\$ 4.400.000,00	\$ 2.160.000,00	\$ 4.250.000,00	\$ 17.410.000,00
TOTAL ANUAL	\$ 33.000.000,00	\$ 25.800.000,00	\$ 34.650.000,00	\$ 19.935.000,00	\$ 34.500.000,00	\$ 147.885.000,00

Nota: Elaboración propia

Tabla 3

Flujo de caja (Egresos mes a mes)

GASTOS	NOMINA	TRANSPORTES	ARL	CAJA MENOR	COSTOS VARIABLES	TOTAL GASTOS	MESES	SALDO
COSTOS	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300.000,00	\$ 5.989.000,00	ENERO	\$ 811.000,00
ENERO	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300.000,00	\$ 5.989.000,00	FEBRERO	\$ 1.871.000,00
FEBRERO	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300.000,00	\$ 5.989.000,00	MARZO	\$ 2.886.000,00
MARZO	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300.000,00	\$ 5.989.000,00	ABRIL	\$ 3.901.000,00
ABRIL	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300.000,00	\$ 5.989.000,00	MAYO	\$ 4.916.000,00
MAYO	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300.000,00	\$ 5.989.000,00	JUNIO	\$ 5.931.000,00
JUNIO	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300.000,00	\$ 5.989.000,00	JULIO	\$ 6.946.000,00
JULIO	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300.000,00	\$ 5.989.000,00	AGOSTO	\$ 7.961.000,00
AGOSTO	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300.000,00	\$ 5.989.000,00	SEPTIEMBRE	\$ 8.976.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300.000,00	\$ 5.989.000,00	OCTUBRE	\$ 9.991.000,00
OCTUBRE	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300.000,00	\$ 5.989.000,00	NOVIEMBRE	\$ 10.406.000,00
NOVIEMBRE	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300.000,00	\$ 5.989.000,00	DICIEMBRE	\$ 11.421.000,00
DICIEMBRE	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300.000,00	\$ 5.989.000,00	TOTAL	\$ 76.017.000,00
TOTAL ANUAL	\$ 60.000.000,00	\$ 960.000,00	\$ 1.308.000,00	\$ 6.000.000,00	\$ 3.600.000,00	\$ 77.857.000,00		

Nota: Elaboración propia

Desde el flujo de caja de la empresa activae vitae se puede observar y analizar lo esencial de la proyección anual que se genera desde la empresa y los servicios que se ofrecen tanto mensuales como anuales, y de esta manera poder observar el restante basándose en egresos e ingresos, al ser una empresa que no necesita de un arriendo u oficina para su funcionamiento no se da un gasto desde esa clase de costo, el mayor costo que se puede detallar en el flujo de caja es la nómina al ser las más importante para prestar un servicio idóneo.

Tabla 4

Proyección de ventas mensual

GASTOS	NOMINA	TRANSPORTES	ARL	CAJA MENOR	COSTOS VARIABLES	TOTAL GASTOS
--------	--------	-------------	-----	------------	------------------	--------------

COSTOS	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000, 00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300.000,00	\$ 5.989.000,00
ENERO	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300. 000,00	\$ 5.989.000,00
FEBRERO	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300.000,00	\$ 5.989.000,00
MARZO	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300. 000,00	\$ 5.989.000,00
ABRIL	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300. 000,00	\$ 5.989.000,00
MAYO	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300. 000,00	\$ 5.989.000,00
JUNIO	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300. 000,00	\$ 5.989.000,00
JULIO	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300.000,00	\$ 5.989.000,00
AGOSTO	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300. 000,00	\$ 5.989.000,00
SEPTIEMBRE	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000, 00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300. 000,00	\$ 5.989.000,00
OCTUBRE	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300. 000,00	\$ 5.989.000,00

NOVIEMBRE	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300.000,00	\$ 5.989.000,00
DICIEMBRE	\$ 5.000.000,00	\$ 80.000,00	\$ 109.000,00	\$ 500.000,00	\$ 300.000,00	\$ 5.989.000,00
TOTALANUAL	\$ 60.000.000,00	\$ 960.000,00	\$ 1.308.000,00	\$ 6.000.000,00	\$ 3.600.000,00	\$ 77.857.000,00

Nota: Elaboración propia

A partir de esta tabla se deduce que la empresa calcula un punto de equilibrio cuando haya una cantidad de 45 personas adquiriendo nuestros servicios, esta será la cantidad de planes que debemos vender para poder llegar a ese anhelado y de esa manera generar unas ganancias y resultados positivos dentro del marco de los ingresos,

PROYECCIÓN DE VENTAS MENSUAL			
PAQUETES	CANTIDAD	VALOR C/U	VALOR TOTAL
C.MUSICALIZADA PERSONALIZADA	MÁXIMO 3 PERSONAS POR CLASE (PROYECCIÓN DE 20 PERSONAS EL PRIMER MES)	\$60.000 X PERSONA	\$1.200.000

<i>C. MUSICALIZADA GRUPAL</i>	<i>32 PERSONAS (PROYECCIÓN DEL PRIMER MES DEL AÑO)</i>	<i>\$50.000 X PERSONA</i>	<i>\$1.600.000</i>
<i>C. FUNCIONAL PERSONALIZADA</i>	<i>MÁXIMO 3 PERSONAS POR CLASE (PROYECCIÓN DE 25 PERSONAS EL PRIMER MES)</i>	<i>\$55.000 X PERSONA</i>	<i>\$1.375.000</i>
<i>C. FUNCIONAL GRUPAL</i>	<i>25 PERSONAS (PROYECCIÓN DEL PRIMER MES DEL AÑO)</i>	<i>\$45.000 X PERSONA</i>	<i>\$1.125.000</i>
<i>C.DEPORTES ALTERNATIVOS</i>	<i>30 PERSONAS (PROYECCIÓN DEL PRIMER MES DEL AÑO)</i>	<i>\$50.000 X PERSONA</i>	<i>\$1.500.000</i>
ACTIVIDADES POR EL MES		TOTAL, SI LA PERSONA DECIDE TOMAR LOS 4 SERVICIOS MENSUALES = \$260.000	TOTAL, SERVICIOS: \$6.800.000

Nota: Elaboración propia

A partir de esta tabla se puede analizar la proyección de ventas, clientes y demás que se pretende dependiendo de la demanda de cada uno de los paquetes, si la persona decide tomar los cinco paquetes mensuales tiene un costo de 260.000 el cual es un precio razonable, también se observa lo que incluye y la proyección que se tiene desde las

personas que decidan tomar el servicio, las clases personalizadas tienen la condición de máximo 3 personas pero una proyección para el primer mes del año de 25 personas como inicio de la empresa.

CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVE

En Activae vitae y en cualquier otra empresa se debe tener claro que son más que mercadeo, producción y personas se necesitan recursos claves para la realización de la misma por esto García, (2022), la define como la clave que les permitan funcionar como empresas productivas. “Estos recursos clave son activos específicos que impulsan la productividad y la rentabilidad. Son las cosas que hacen que una empresa funcione, incluyendo el efectivo, el inventario, los edificios, la tecnología y otros”.

Recursos técnicos

Respecto a los recursos técnicos hacen referencia a los mecanismos claves de una empresa para esto se debe contar con instrumentos y dispositivos adecuados que permitan el correcto desarrollo de las actividades que se ofrecerán a cada usuario y su correcto uso como tal.

Entre estos recursos técnicos se deben contar con una variedad de instrumentos como lo son: parlantes con Bluetooth, botiquín de primeros auxilios, diademas de altavoz, camisetas de empresa para la identificación del personal y talento humano así como de las respectivas chaquetas, pilas recargables y cargadores recargables para la realización de las clases musicalizadas que se ejecutarán durante las sesiones.

Recursos físicos

En el apartado de recursos físicos serán indispensables para la realización de las actividades a realizar con sus respectivos permisos para esto cada trabajador deberá contar con su ARL activa para así tener la seguridad de los riesgos que posiblemente puedan pasar durante la prestación de los servicios, además de contar con la póliza de seguros requerida por el estado.

Recursos Humanos.

El talento humano es una ruta importante para alcanzar los objetivos planteados por la empresa para que esto se lleve a cabo es importante la relación que se lleva entre los servidores y los clientes como tal, de este modo contamos con personal capacitado y profesional que realizarán sus respectivas labores de la manera mas adecuada para asi generar un mejor impacto en nuestra empresa, tal como lo son los coordinadores, personal de seguridad, personal de de enfermería y profesionales de cultura física deporte y recreación a la hora de realizar las clases tanto personalizadas como grupalizadas. “Los recursos de una empresa están presentes desde el proceso de planeación, en la producción y en la distribución del producto o servicio y son indispensables para llevar a cabo las funciones diarias” (Osterwalder, A. 2011). Como se menciona es importante que cada persona que haga parte del grupo de trabajo de Activae Vitae sea una persona con disposición de aprender siempre y con la actitud de que crezca la empresa en el mercado así como las características que se esperan para ofrecer un buen servicio a los clientes siendo carismáticos, amables, respetuosos y profesionales en su área a realizar.

Recursos tecnológicos

Por último y menos importante se contarán con los recursos tecnológicos los cuales serán necesarios e indispensables a la hora de la ejecución de las clases grupalizadas ya sean

como cámaras fotográficas el cual será una ayuda para llevar un registro de las personas que participan en sus actividades así como servirán para el cliente quien lo desee su registro fotográfico, por otro lado serán de vital importancia celulares o radios ya que estos elementos ayudaran y apoyaran la actividad programada por cada instructor.

Tabla 5

Recursos Activae Vitae

RECURSOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	CARACTERÍSTICAS
TÉCNICOS	5 parlantes con bluetooth, 5 botiquines de primeros auxilios, 5 diademas de altavoz, 5 camisetas de la empresa, 5 chaquetas de la empresa. 10 pares de pilas recargables 2 cargadores de pilas recargables	Parlante: \$110.000 Diadema: \$50.000 Camiseta de la empresa: \$40.000 Chaqueta de la empresa: \$45.000 Par de pilas recargables: 16.000 Cargador de pilas recargables: \$37.000	Parlante: \$550.000 Diadema: \$250.000 Camiseta de la empresa: \$200.000 Chaqueta de la empresa: \$225.000 Pilas recargables: \$160.000 Cargador de pilas recargables: \$74.000	La compra e implementación de material duradero para un funcionamiento eficiente en cada clase es esencial para prestar un excelente servicio.

FÍSICOS	ARL de cada uno de los trabajadores de la empresa (5 personas) BODEGA	ARL: 21.800 \$1.000.000	ARL: \$109.000	Es fundamental adquirir este único recurso físico para darle una seguridad desde el aspecto de salud a cada uno de las personas o talento humano de la empresa. Es esencial e importante la bodega para poder guardar todos los productos de cada uno de los profesores como parlantes y demás accesorios
HUMANOS	Profesionales de cultura física, deporte y recreación	Profesionales de cultura física, deporte y recreación: \$1.0000.000 X 5	\$5.000.000	Personal especializado y con experiencia para brindar el servicio adecuado y con características musicalizadas para poder dictar cada una de las clases
INVERSIÓN INICIAL	\$8.577.000			

Nota: Elaboración propia

En esta tabla de recursos se mencionan todos aquellos implementos que desde la empresa activae vitae se van a utilizar en función de los servicios y demás; a partir de los recursos técnicos encontramos todos los utensilios necesarios para llevar a cabo cada actividad, parlante, diademas y demás, desde los recursos físicos aplican sólo el seguro que se le brindara a cada una de las personas del talento humano y por último encontramos los recursos humanos que es todo el talento humano que se necesita para

poder realizar u ofrecer todos los servicios de manera eficiente, teniendo un ingreso desde el sueldo en flujo caja de \$5.931.000 se tendrá el punto de equilibrio deseado y partir de ahí generar un balance positivo dentro de Activae Vitae.

CAPÍTULO VII: ASOCIACIONES CLAVES

Como lo menciona Fernández, (2022). Las asociaciones clave son “aquellas que te permitirán desarrollar tu actividad para darle forma a tu propuesta de valor. Es importante que sea capaz de comprender el valor de los demás, para poder aliarse con ellos y no perder tu foco en aquello que realmente dominas y forma la esencia de tu negocio”.

Alianzas

Positiva: Es importante tener empresas aliadas el cual nos puedan brindar un apoyo y nuestra empresa a su vez ayudarle a ganar beneficios que les faciliten poder poner su servicio a más empresas de actividad física. Para esto contamos con el apoyo de POSITIVA compañía de seguros el cual nos beneficiara en Activae Vitae un respaldo en la seguridad ante cualquier accidente que se pueda presentar dentro de nuestro talento humano a su vez esta empresa ganará con nosotros ingreso económico por cada persona que haga parte de su compañía de seguros además de publicidad y reconocimiento por Activae Vitae.

IDRD: Seguidamente se contará con la alianza y ayuda del IDRD (Instituto distrital de recreación y deporte) el cual nos podrá brindar los espacios adecuados junto con la alcaldía de Bogotá quienes son los encargados de estos para la correcta realización de nuestras actividades físicas ya sean en parques, escenarios, etc. De este modo el IDRD se beneficiará ya que tienen como objetivo buscar que los adultos mayores dejen de ser

personas sedentarias y se interesen por la actividad física así que sería un gran apoyo junto a Activae Vitae.

Tabla 6

Asociaciones claves Activae Vitae

Nombre de la empresa o persona	Que gana activae vitae	Qué ganan ellos
	<i>Activae vitae gana un respaldo de seguridad ante cualquier accidente o inconveniente que puedan sufrir algunos de los integrantes del talento humano</i>	<i>Ingresos económicos por cada persona que se asegure desde esta compañía de seguros, además reconocimiento por parte de la empresa activae vitae</i>
	<i>Poder hacer uso correcto de cada espacio que maneja la alcaldía mayor de Bogotá en compañía del IDRD que son los entes que manejan o controlan estos espacios (Parques o escenarios deportivos)</i>	<i>Reconocimiento por parte de la empresa y comunidad ya que uno de los objetivos del IDRD es atacar por medio de la actividad física y el deporte problemas como morbilidades y demás en persona mayor, así que ayudarían directamente a la empresa y de esta manera poder actuar desde el apoyo logístico en parques y escenarios deportivos.</i>

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	<i>Poder brindar el apoyo de talento humano desde profesionales o futuros profesionales que puedan hacer apoyo a las sesiones para su conocimiento y formación</i>	<i>Dar la oportunidad a los estudiantes de cultura física deporte y recreación de tener una experiencia desde las sesiones y generar ingresos para así apoyar el talento humano de la universidad</i>
 	<i>Las tiendas clandestinas serán las encargadas de ayudarnos con los materiales que necesitaremos para la realización de cada actividad o clase según lo mencionado.</i>	<i>Estas empresas o tiendas deportivas ganaran un gran impacto tanto económico como social siendo sus materiales deportivos de buena calidad y buen estado en el cual se puede lograr llegar a un acuerdo en el cual ellos se conviertan en nuestros proveedores definidos.</i>

Nota: Elaboración propia

La tabla presentada anteriormente explica y retroalimenta las asociaciones clave que desde activae vitae se va a llevar, asociaciones sumamente importantes para llevar a cabo las actividades y de igual manera cumplir con el objetivo de la empresa, estas asociaciones están directamente relacionadas con el que hacer de la empresa, desde la aseguradora, el instituto distrital de recreación y deporte, la Universidad Santo Tomás y las tiendas clandestinas deportivas ya que estas empresas y entes distritales y públicos ayudarán directamente con el que hacer de la empresa y estas se beneficiarán como se menciona en la misma tabla.

CAPÍTULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES

Las actividades claves son las que hacen que sea posible que haya una propuesta de valor para ello Polo, (2022) menciona que “las actividades clave son aquellas acciones prioritarias que la empresa va a llevar a cabo para el correcto desarrollo y éxito del emprendimiento”. Para la realización de estas actividades claves que buscarán generar un mayor impacto en nuestros usuarios buscaremos crear un impacto en ellos el cual se sientan cómodos en sus respectivas actividades.

Tipo de actividades claves: Resolución de problemas.

La población con la que realizaremos nuestros servicios serán los adultos mayores inactivos o sedentarios para esto nuestras actividades buscarán ser acordes para su satisfacción y disfrute, para esto las clases musicalizadas serán actividades claves para que cada usuario se disfrute cada clase ya sea personalizada o grupal y se sienta en un ambiente totalmente libre con la seguridad y a la satisfacción de poder realizar la actividad física con tranquilidad. Así mismo se contará con juegos y deportes alternativos en donde ellos podrán elegir el deporte que más les guste y cómo podemos adecuarlo a los gustos de ellos y lo puedan desarrollar de una manera más amena y así realizar un gasto calórico que para esa persona inactiva y a su vez se divierta en su tiempo libre realizando actividad física y salir del sedentarismo que es muy común en los adultos mayores.

Para las actividades claves se buscará facilitar la realización de estas mismas con el desplazamiento de los usuarios desde sus hogares hasta el lugar acordado ya sean escenarios deportivos, parques, etc., y así lograr realizar el deporte alternativo seleccionado por el usuario.

Tabla 7

Actividades Activae vitae

ACTIVIDAD	LUGARES
-C. MUSICALIZADA PERSONALIZADA (Aeróbicos, yoga, clases de rumba, clases de zumba,samba, king boxing) -C. MUSICALIZADA GRUPAL (Aeróbicos, Combat, Yoga, Samba, Pilates) -C. FUNCIONAL PERSONALIZADA (Rounds, HITT) -C. FUNCIONAL GRUPAL (AMRAP, For time, EMOM, Rounds, Tabata, y cash out.) -C. DEPORTES ALTERNATIVOS (Artzikirol, Baloncodo, Balon prisionero, Datchball,goalball,Pickleball)	- Parques en la localidad de Usaquén, chapinero, suba (estrato 4 en adelante) - Escenarios deportivos del distrito

Nota: Elaboración propia

CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

La estructura de costos según Rodríguez (2020). “Es un proceso que tiene por objetivo organizar de forma efectiva los costos dentro de una empresa y así mejorar la toma de

decisiones. Toma en cuenta diferentes aspectos como tipos de costos, porcentajes, producto, cliente, entre otros”.

En la siguiente tabla se realiza una clasificación entre los costos fijos y los costos variables los cuales son de gran importancia a la hora del control y registro de finanzas por esta razón la siguiente tabla especifica los elementos que componen la estructura de costos más detalladamente y a su vez conocer su valor para poder brindar una experiencia más amena y óptima a nuestros clientes.

Tabla 8

Costos Activae vitae

COSTOS FIJOS MENSUALES		COSTOS VARIABLES	
ELEMENTOS	VALOR	ELEMENTOS	VALOR
NOMINA	\$5.000.000 COP	Alquiler de escenarios	\$100.000
TRANSPORTES	\$100.000 COP	Publicidad	\$100.000
ARL	\$109.000 COP	Gastos inesperados (Medicina o transporte especial)	\$100.000
CAJA MENOR	\$500.000 COP	Recursos técnicos Parlante: \$110.000 Diadema: \$50.000 Camiseta de la empresa: \$40.000 Chaqueta de la empresa: \$45.000 Par de pilas recargables: 16.000 Cargador de pilas recargables: \$37.000	\$1.459.000
BODEGA	\$1.000.000	Recursos físicos: ARL: \$109.000	\$109.000
TOTAL: \$6.709.000		TOTAL: \$1.868.000	

Nota: Elaboración propia

- Al ser una empresa que no cuenta con un espacio físico fijo, si no que al contrario las actividades se desarrollan en el marco distrital encontramos recursos o costos variables desde el alquiler de escenarios los cuales no todos los meses se tendrán que alquilar ya que la mayoría de espacios son de uso libre y totalmente gratuito sin embargo encontramos algunos puntos en donde tal vez tenga un costo por reserva y uso por esa razón se ubica dentro de los costos variables, en algunos meses se hará uso de publicidad por medio de redes sociales y esto tendrá un costo que de igual manera es variable ya que no se utilizara todos los meses del año, si no será un recurso para llamar la atención de más usuarios y por último se hará uso de urgencias médicas y demás cuando se presente algún tipo de urgencia a algún profesional.

COSTOS FIJOS	5.709.000			$PE = \frac{COSTOS FIJOS}{PRECIO UNITARIO - C.VARIABLE UNITARIO}$
PRECIO UNITARIO	300.000	PE	23,7875	
COSTO VARIABLE UNITARIO	60.000			
UTILIDADES	0			

Para finalizar se realizó la ecuación de punto de equilibrio en donde se llegó a la conclusión que se necesita vender 24 paquetes de entrenamiento para poder llegar al punto de equilibrio que quiere decir llegar al punto de poder empezar a tener utilidades,

se comprobó la ecuación de punto de equilibrio realizando otra ecuación por medio de Excel en donde las utilidades debían quedar en 0 que es lo que se busca con el punto de equilibrio.

CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

Según Orosco (2005) se entiende como evaluación financiera “un proceso financiero mediante el cual una vez conocida la inversión inicial (inversión requerida para que el proyecto entre en operación) y los beneficios netos esperados, tiene como propósito principal medir la rentabilidad de un proyecto de inversión” (p,14)

En función de determinar la viabilidad y rentabilidad del proyecto Activae Vitae se utilizó la fórmula para hallar la TIR que es la tasa interna de retorno esta nos permitirá evaluar en medidas de porcentaje cual es o cuál será el retorno de la inversión del proyecto, en este caso la proyección de ventas es de \$6.800.000 mensual, además es importante mencionar la inversión inicial del proyecto \$6.580.000, a partir de esto se calculó el TIR del primer año de ventas que es 108.1% anual, en base a lo anterior nuestra TIR mensual tiene o tendrá un valor de 44.46% que estamos hablando de un valor el cual brinda una seguridad y confianza a la hora de realizar el emprendimiento en el proyecto Activae Vitae, este porcentaje TIR brinda seguridad para poder realizar la inversión y tener una buena rentabilidad.

Además, se analizó y cálculo un VPN (valor presente neto) \$100.532.645 COP a una proyección de un año, lo cual nos brinda un valor de \$8.461.053 mensual, este valor presente neto cumple como una herramienta que permitirá tener un valor total referente a los flujos de caja de la empresa, este resultado de igual manera brinda un valor

correspondiente hacia un largo plazo como los flujos de ingresos se evidenciaron de manera positiva. A partir del flujo de caja se proyecta a un año con un valor de \$147.885.000 y un flujo de egresos de \$77.857.000, a partir de esto se logra calcular como resultado de flujo de caja y efectivo neto una cantidad anual de \$76.017.000 recuperando la inversión y logrando un punto de equilibrio. Desde el flujo de ingresos se obtiene un sueldo mensual desde el primer mes de \$811.000, incrementando este valor a los cinco meses en donde se obtiene un sueldo de \$5.931.000 incrementando potencialmente los ingresos mensuales.

← → ↻ ev.turmitin.com/app/carta/en_us/?student_user=1&ui=1073435139&lang=en_us&o=1934276855

INGLES CLARO GPON CURSOS ASTURIAS Google Drive - Proy... Creador de logotip... iMacros 245 x 163 Otros marcadores

feedback studio SERGIO ANDRES RODRIGUEZ CORTES Activae vitae



ACTIVAE VITAE

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

DANIEL FELIPE SANCHEZ

SERGIO ANDRES RODRIGUEZ

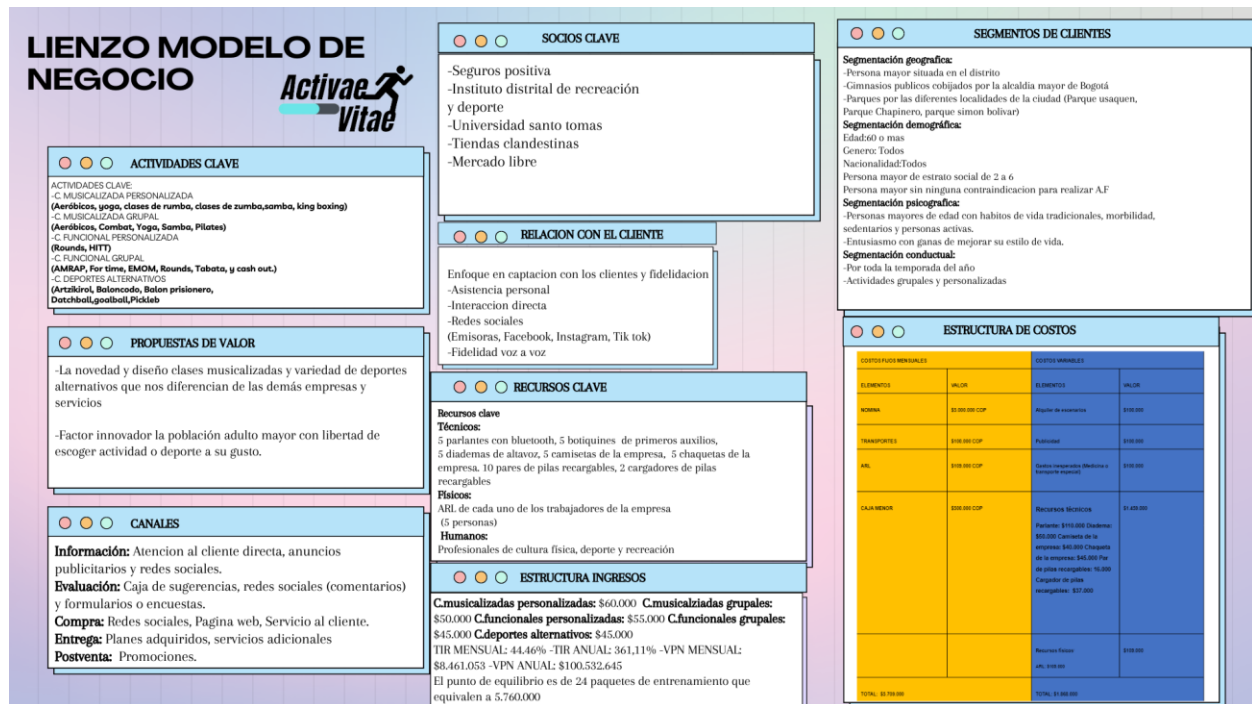
Match Overview

9%

1	Submitted to Universid... Student Paper	4%
2	es.slideshare.net Internet Source	1%
3	repository.usta.edu.co Internet Source	1%
4	repository.cesa.edu.co Internet Source	<1%
5	Submitted to Universid... Student Paper	<1%
6	issuu.com Internet Source	<1%
7	misspersonaltainer1... Internet Source	<1%
8	pt.scribd.com Internet Source	<1%
9	Submitted to Systems ... Student Paper	<1%
10	repositorio.ualatina.ac.cr Internet Source	<1%
11	uvadoc.uva.es Internet Source	<1%

Page: 1 of 40 Word Count: 8904 Text-Only Report High Resolution

LIENZO MODELO DE NEGOCIOS



Referencias

- Báez Melián, J. M. (2013). La participación de los trabajadores en los ingresos de la empresa. Un análisis para la eficiencia. Crispino, F. E., & Ramírez, L. (2003). Motricidad Gruesa. Equipo editorial, Etecé. De: Argentina. Para: Concepto.de. Disponible en: <https://concepto.de/ingreso-2/>. Última edición: 2 de febrero de 2022. Consultado: 10 de octubre de 2022 Fuente: <https://concepto.de/ingreso-2/#ixzz7hMLZTvNK>
- Escalante, Y. (2011). Actividad física, ejercicio físico y condición física en el ámbito de la salud pública. Revista española de salud pública, 85(4), 325-328.
- Espinoza, R. (2019) Elementos de la comunicación. <https://robertoespinosa.es/2020/11/15/elementos-de-la-comunicacion/>

Fernandez, D. (2022) Socios o asociaciones clave en el Modelo Canvas.

García, L. (2022) Los recursos claves de una empresa.

Higuerey, E. (2019). Propuesta de valor: qué es y cómo elaborar la propuesta perfecta para tus clientes. <https://rockcontent.com/es/blog/propuesta-de-valor/>

Levitt, T. (1986) Innova tu Propuesta de Valor. <https://www.novusconcepta.com/innova-tu-propuesta-de-valor/>

Noy, E. A. (2005) Evaluación financiera de proyectos. Universidad Popular del Cesar.12). Los deportes alternativos y la importancia que tienen para el profesional de cultura Física, deporte y recreación. Cuerpo, Cultura y Movimiento, 2(3-4), 99-114.

Orozco, J. D. J. M. (2005). Evaluación financiera de proyectos. Universidad Popular del Cesar.

Osterwalder, A. (2011). Modelo Canvas. Barcelona: Deusto SA Ediciones.

LECTURA_REFORZAMIENTO_MODULO_2-with-cover-page-v2.pdf

Polo, M.(2022) Actividades clave del modelo de negocio.

Rodriguez, N. (2020). ¿Cuál es la estructura de costos?

Sancho Tejo, A. I. (2021). La iniciación deportiva a través de los deportes alternativos, aplicados desde el modelo comprensivo.

Theodore L. (1986) Cuál es tu propuesta de valor.

Thompson, I. (2005). La segmentación del mercado. Promonegocios. net, 2-5.

Villalobos, C. (2021) Relación con los clientes. <https://blog.hubspot.es/service/relacion-con-clientes#:~:text=Las%20relaci%C3%B3n%20con%20le%20cliente,diferentes%20canales%20donde%20tienes%20presencia.>