



# **SHAPEYOU**

**TRABAJO DE GRADO**

**CREACIÓN DE EMPRESAS**

**Responsables:**

**Daniel Eduardo Gómez Gutiérrez**

**Yan Carlos Cortes Orjuela**

**Sebastián Barreiro Beltrán**

**Asesor:**

**Gonzalo Florián Velásquez**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS**

**Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación**

**Bogotá D.C.**

# Contenido

|                                           |    |
|-------------------------------------------|----|
| INTRODUCCIÓN .....                        | 3  |
| LOGO .....                                | 3  |
| SLOGAN .....                              | 4  |
| MISIÓN.....                               | 4  |
| VISIÓN .....                              | 4  |
| FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA.....             | 4  |
| MARCO REFERENCIAL .....                   | 5  |
| CAPÍTULO I: SEGMENTOS DE MERCADO .....    | 7  |
| CAPÍTULO II: PROPOSICIONES DE VALOR ..... | 10 |
| CAPÍTULO III: CANALES.....                | 10 |
| CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES .....  | 12 |
| CAPÍTULO V: INGRESOS .....                | 14 |
| CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES.....         | 17 |
| CAPÍTULO VII: ACTIVIDADES CLAVES .....    | 20 |
| CAPÍTULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES.....   | 21 |
| CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS.....    | 22 |
| CAPITULO X: EVALUACIÓN DEL IMPACTO .....  | 32 |
| LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO .....        | 33 |

## INTRODUCCIÓN

Esta idea de negocio surge a partir de observar las problemáticas que presenta la población con enfermedades crónicas no transmisibles (ECNT) siendo incidente el sedentarismo, el cual ha llevado a que se extienda considerablemente el sobrepeso, la obesidad y las Enfermedades Crónicas No Transmisibles como entre ellas: las enfermedades cardiovasculares, la diabetes, la dislipidemia, etc., el desarrollo de estas situaciones no sólo se debe a una malnutrición por excesos, sino a la falta considerable de movimiento. (Jorquera y Cancino, 2012, p. 228).

A la hora de empezar un plan de ejercicio físico, actualmente hay centros de entrenamiento enfocados a la población aparentemente sana, pero se olvida de trabajar estas personas que padecen de una ECNT y del mismo modo no se tiene el conocimiento de cómo tratar, intervenir y adherir al ejercicio a estas personas para que tengan una mejor calidad de vida.

Posteriormente, pensamos en la gran cantidad de personas que sufren de un accidente cardiovascular, y a su vez sabemos de lo importante de una buena recuperación en el post-infarto, de igual forma no se lleva una buena planificación del ejercicio a estas personas, al contrario se tiende a excluir de la actividad física, por miedo a una mala intervención y por falta de conocimiento.

Según el DANE en su informe de cifras definitivas del año 2017 se evidencian cifras elevadas de mortalidad, donde dentro de las 10 primeras causas se encuentra principalmente una cifra de afección correspondiente a enfermedades isquémicas del corazón, seguido de enfermedades cerebrovasculares, disfunciones pulmonares, hipertensión y diabetes mellitus.

## LOGO



Este logo está inspirado en nuestros clientes, siendo la razón principal en la creación de esta empresa, como lo son nuestros usuarios que desean mejorar su calidad de vida y que han sufrido alguna situación cardiovascular o alguna enfermedad crónica no transmisible.

Los colores hacen referencia a la pasión, la seriedad y el cuidado que como profesionales en cultura física tendremos con cada uno de nuestros clientes, para fidelizar y establecer la mejor relación para cuidar de su salud.

## **SLOGAN**

**“Acepta el desafío y transforma tu vida”**

Este slogan está basado en la decisión de cada persona para mejorar su calidad de vida, después de haber tenido un difícil momento y es allí donde cada usuario elige progresar en su futuro, de la mano de profesionales calificados en pro de su salud

## **MISIÓN**

La misión de SHEAPYOU es ofrecer a todos nuestros clientes la mejor atención y prestar el mejor servicio, para que así se sientan a gusto de elegir a SHAPEYOU como el mejor centro de entrenamiento fitness y además ayudar a todas las personas que lo requieran, con profesionales de alta calidad y comprometidos con su labor

## **VISIÓN**

En el año 2022 será SHAPEYOU una empresa reconocida, a nivel nacional por su buen servicio y resultados en cuanto a tratamiento de ECNT y adherencia al ejercicio, adicionalmente estaremos prestando nuestros servicios en nuevas sedes en algunas ciudades principales del país.

## **FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA**

Nuestro fundamento humanista se basa en el compromiso dado que estamos trabajando con personas que vienen a nosotros para ayudarles a llevar una vida

más sana y por parte de SHAPEYOU comprometerse con ellos a cumplir sus objetivos así mismo el respeto ya que tenemos que estar en constante comunicación con todos nuestros usuarios y esto hace que tengamos que aceptar sus opiniones o ayudas por parte de ellos, además la equidad la cual consta de tratar a todos por igual sin importar las clases sociales, lo cual para SHAPEYOU es importante priorizar en sus clientes al igual que el servicio que es estar a la disposición y ayudarles como grandes profesionales humanistas, está en nuestro deber siempre velar por el bien y que todo se haga de la forma más correcta y sin mancha para que se vea reflejado nuestro trabajo ante la sociedad. Estos son los valores que nos enmarcan como profesionales y los cuales nos van a ayudar a crecer y a ser mejores personas cada día.

Por consiguiente para nuestra empresa estos valores son muy fundamentales, ya que al estar comprometidos con nuestro trabajo y a nuestros clientes nos forman como personas y a su vez hace que SHAPEYOU vaya creciendo y todas las personas reconozcan que es una empresa comprometida con sus clientes y el cual busca siempre el beneficio para ellos ya que de esta forma ellos van a ver reflejados en nosotros la educación que hemos recibido y que se refleje en nosotros el humanismo Cristiano de Santo Tomás de Aquino.

## **MARCO REFERENCIAL**

SHAPEYOU es una empresa creada en el área de la salud y que tiene un enfoque basado en los usuarios que presentaron un accidente cardiovascular, por lo cual para el proceso de recuperación se indica un proceso estructurado, programado, sistematizado, netamente personalizado y con planes estructurados para nuestros clientes que también desean incluir a sus familiares, esto en pro de fidelizar a nuestros clientes generando una experiencia única, brindando confianza y seguridad en la prestación del servicio.

En la actualidad existen varios espacios para ayudar a este tipo de población, por tal razón SHAPEYOU busca posicionarse como uno de los mejores centros de entrenamiento y tratamiento de estas enfermedades, para ello se tienen diversos parámetros legales que harán que la empresa se posicione en el mercado.

A continuación se mencionara los aspectos legales de creación y establecimientos de empresas:

según la Ley 729 de 2001 menciona en su artículo 2 que “ Los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físico, CAPF, son establecimientos que prestarán un servicio médico de protección, prevención, recuperación, rehabilitación, control, y demás actividades relacionadas con las condiciones físicas,

corporales y de salud de todo ser humano, a través de la recreación, el deporte, la terapia y otros servicios fijados por autoridades competentes y debidamente autorizados, orientados por profesionales en la salud, que coordinarán a licenciados en educación física, tecnológicos deportivos y demás personas afines que consideren que el tratamiento o rehabilitación de la persona (s) se realice en los CAPF” (Congreso de Colombia, 2001).

En el artículo 4 de La ley 729 de 2001 menciona que los centros de acondicionamiento debe contar con instalaciones óptimas para el desarrollo o realización de los diferentes programas de actividad física, Cada una de sus áreas poseerán la implementación necesaria para el desarrollo de los mismos, previstos de servicio médico, fisioterapéutica, nutricional y demás servicios que las autoridades soliciten para su funcionamiento. (Congreso de Colombia, 2001).

Por otro lado en el artículo 10 menciona que “Los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físicos, CAPF, están autorizados para atender programas sociales a bajo costo para pensionados o grupos de tercera edad debidamente asociados y autorizados por los entes deportivos municipales para llevar control o prevención en salud” (Congreso de Colombia, 2001). En el mercado este tipo de población es muy grande dado a que estas personas están más propensas a padecer enfermedades crónicas no transmisibles (ECNT) en las cuales se incluyen los problemas cardiacos y es así donde SHEAPEYOU quiere llegar e impactar a esta población y hacer que lleven una mejor calidad de vida y sean personas independientes y funcionales.

Y para ello la Ley 181 de 1995 que en su artículo 3° cuenta con unos objetivos, el número 5 establece “Fomentar la creación de espacios que faciliten la actividad física, el deporte y la recreación como hábito de salud y mejoramiento de la calidad de vida y el bienestar social, especialmente en los sectores sociales más necesitados” (Congreso de Colombia, 2001).

Del mismo modo esta población además de llevar una vida sana, hace que salga de la rutina, de la monotonía haciendo que interactúen con otras personas y mejoren su calidad de vida.

Además de esto se mencionara el reglamento que se debe cumplir ante los entes de control del estado. Los requisitos que se deben presentar ante la Cámara de comercio de Bogotá para así realizar la constitución legal:

- Cámara de Comercio se debe presentar el original del documento de identidad para realizar el registro como persona jurídica, anexando el formulario del registro único tributario RUT y la carátula única empresarial.

- Se deben realizar algunas consultas que se pueden hacer de forma virtual, las cuales son: nombre del establecimiento, la actividad y el uso del suelo.
- Presentar el documento de constitución de la empresa; para el caso de esta empresa, sería una minuta de constitución la cual se realiza por documento privado bajo la figura de Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S. teniendo en cuenta los requisitos que se expresan en la ley 1258 de 2008.
- Se debe diligenciar el formulario registro único empresarial y social (RUES) y el formulario adicional de registro con otras entidades.
- Para finalizar el proceso se deben presentar la totalidad de los documentos descritos anteriormente en cualquier sede de la Cámara de Comercio de Bogotá cancelando los derechos de la Matrícula Mercantil.

Como se mencionó anteriormente SHAPEYOU se constituirá por medio de la figura de Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S por ende se debe dar cumplimiento a los requisitos de ley y la normativa para la creación de empresas, por ende “las Sociedades por Acciones Simplificadas pueden constituirse por una o más personas, mediante documento privado en el cual se indiquen los siguientes requisitos: Nombre, documento de identidad y domicilio del accionista o accionistas, razón social seguida de las palabras: sociedad por acciones simplificada o S.A.S., duración (puede ser indefinida), enunciación de actividades principales, cualquier actividad comercial o civil lícita, capital autorizado, suscrito y pagado, forma de administración, nombre, identificación de los administradores” (Cámara de Comercio de Bogotá, 2009).

## **CAPÍTULO I: SEGMENTOS DE MERCADO**

Con segmentación del mercado se hace referencia a la división de este según sus necesidades, características y/o comportamiento, y de esta manera poder identificar productos que requieran (Kotler y Armstrong, 2003). De esta manera nuestro segmento de mercado es diversificado debido que el ejercicio físico como producto principal de se ofrece a todo tipo de público aparentemente saludable, ECNT y sin exclusión de sexo. Por consiguiente la prescripción, planificación y adaptación de los planes de entrenamiento deben cubrir cada una de las necesidades que requiera cada uno de los usuarios activos en SHAPEYOU.

## **Segmentación del mercado**

### **Geográfico**

SHAPEYOU se ubica en la ciudad de Bogotá, específicamente en el barrio colina campestre. Es una zona residencial donde también posee un comercio dentro de los cuales se encuentran bancos, restaurantes y diversas empresas y además de esto se encuentran varios centros comerciales como lo son Colina 138 y Mall 138. SHAPEYOU pretende ofrecer sus servicios no solo a los residentes de colina campestre, sino a todos sus alrededores y a todas las zonas residenciales que se encuentran en esta zona de Bogotá.

### **Demográfico**

SHAPEYOU es una empresa que le importa el bienestar de las personas y su salud que es lo primordial, por este motivo pretende trabajar con todo tipo de población como niños, adulto joven, adultos y personas de la tercera edad.

Este tipo de población y debido al sector en el que se encuentran comprenden un estrato entre 4, 5 y 6, el cual les facilitará en el proceso de entrenamiento y poder adecuar planes de entrenamiento según las condiciones de cada individuo, programas de fuerza, flexibilidad y resistencia con conocimiento de los diferentes metabolismos respetando siempre la fisiología del ejercicio.

SHAPEYOU, es una empresa comprometida con sus clientes dado a que sus profesionales están dispuestos a trabajar con todo tipo de persona sin hacer distinción de raza, cultura y religión.

### **Conductual**

Hoy en día las nuevas tendencias fitness han tenido una gran acogida por parte de toda la población, haciendo que todos lleven una vida más saludable y que cada persona cuide su cuerpo y su salud, debido a esto SHAPEYOU ha optado por trabajar todo tipo de entrenamiento fitness apoyado desde las tendencias que hay en la actualidad.

Así mismo esta idea hace que el público se sienta más cómodo a la hora de llevar a cabo sus entrenamientos, porque saben que no solo van a alzar unas pesas en el gimnasio, si no que pueden realizar diversas cosas y estar a la vanguardia de la moda del entrenamiento.



## Tipo de mercado

- Mercado Diversificado: por medio del mercado diversificado SHAPEYOU va a poder trabajar con todo tipo de población, tanto niños hasta adultos mayores, llevando a cada uno un plan de entrenamiento individualizado siguiendo los objetivos de cada persona.

De tal manera SHAPEYOU ha tomado la decisión de dividir los servicios que se le ofrece a la población, con el hecho de satisfacer sus necesidades al máximo, involucrando actividades innovadoras para potenciar el servicio:

- Funcional training
- Gimnasio convencional
- Ejercicios con bandas
- Ejercicios en suspensión (TRX)
- Asesoramiento personalizado
- Entrenamiento personalizado
- Ejercicios con pelotas medicinales
- Tabatta training
- HIIT Training
- Clases musicalizadas
- Box training
- Kick boxing

Según Thompson (2005) menciona que uno de los beneficios del segmento de mercado es que ayuda a todos los clientes a encontrar productos o servicios que se acomoden a sus necesidades o deseos y además ayuda a orientar sus productos, precios, promoción y canales de distribución hacia los clientes.

Por medio de esta división del servicio SHAPEYOU, busca satisfacer las necesidades del cliente con los servicios que brinda la empresa, de esta manera las actividades se llevarán a cabo entre semana y en los fines de semana únicamente los sábados.

## CAPÍTULO II: PROPOSICIONES DE VALOR

SHAPEYOU ofrece atención personalizada con profesionales capacitados para llevar un plan de entrenamiento correctamente estructurado y guiado. Además se trabaja con un entrenamiento estructurado y específico para personas con post-infarto basándonos a partir de un dictamen médico otorgado a cada paciente para la correcta planeación del entrenamiento. Así como también le da importancia a la adherencia al ejercicio y a una mejor calidad de vida de todos sus clientes.

### Tipo de propuesta de valor

- **Personalización:** la programación y planificación del entrenamiento que ofrece SHAPEYOU va adecuado y enfocado a las necesidades y características de cada individuo. esto con el objetivo de que el usuario obtenga los mayores beneficios posibles, además de preservar y mejorar la salud de estos mismos.
- **Tratamiento de Enfermedades Crónicas No Transmisibles (ECNT):** el programa de SHAPEYOU ofrece un programa especializado para cada una de las ECNT (Obesidad mórbida, Diabetes tipo 2, Diabetes mellitus, hipertensión arterial, dislipidemia, enfermedades cerebrovasculares, enfermedades renales, cáncer). Contando con personal capacitado para guiar cada entrenamiento según las características de cada individuo, haciendo que este se sienta a gusto y acogido dentro de los entrenamientos, así como también se integran clases grupales donde las personas pueden socializar y compartir.  
Cada sesión consta de diversos ejercicios que están supervisados y guiados por un entrenador calificado que brinde un servicio eficiente y de calidad.
- **Post-Infarto:** se cuenta con un tratamiento donde se hace un control de los factores de riesgo y una rehabilitación cardíaca.

## CAPÍTULO III: CANALES

Una de las decisiones más críticas es la elección de los canales, se pueden definir estos como los intermediarios que ayudan a poner el producto o servicio a disposición del cliente para su uso o adquisición (Kotler Y Armstrong, 2003). SHAPEYOU usa un canal indirecto para la distribución de su servicio. En la cual nosotros mismos somos los que en nuestras instalaciones prestamos el servicio necesario para cada uno de nuestros pacientes.

**Canal físico:** para la prestación de nuestros servicios, se tendrán dos lugares de ejecución:

Punto principal: El sitio será en la zona norte Cedritos, Carrera 17 #140 - 15, local 103. Lugar central en la propuesta de estratos que SHAPEYOU desea trabajar, este lugar está rodeado de locales, oficinas, conjuntos residenciales y edificios donde se pretende generar un acercamiento. Este lugar será el punto principal para la prestación del servicio, donde se brindará a todos los clientes la información de todos los distintos programas, actividades y que SHAPEYOU ejecutará en un cronograma, horarios, precios, especificación de las actividades.

Aparte de esto, en este lugar realiza la entrega de información de manera directa mediante charlas y diálogo con los clientes, donde el cliente generará las todas las preguntas acerca de los distintos planes de servicio, además podrá generar distintos comentarios, sugerencias y demás aportes para mejorar la calidad del servicio. El lugar se estará activo durante la mayor parte de la semana para brindar toda la información pertinente de los servicios.

#### **Canal virtual:**

SHAPEYOU tendrá un sitio web propio, el cual tendrá toda la información para los clientes, la cual tendrá un canal de contacto directo, vía webcam, chat, llamada y demás medio de comunicación web, donde el cliente podrá tener acceso al conocimiento completo de los horarios, planes, actualizaciones de servicios, nuevas tendencias de servicios, promociones, ofertas y demás servicios. Allí también se encontrarán fotos, videos, evidencias cronograma de actividades especificadas, beneficios que el desarrollo de los planes de entrenamiento genera directamente una ayuda para la vida diaria, laboral y familiar.

#### **Fases del canal**

- Información: la implementación del servicio SHAPEYOU, se dará a conocer mediante herramientas físicas e intangibles como: anuncios en internet, en redes sociales, folletos, comerciales y cuñas radiales, dinámicas en actividades con clientes como ARL e IPS.
- Evaluación: se generará un formato el cual, el cliente dará una respuesta de manera sencilla, en busca de mejorar la calidad del servicio, una opinión, crítica o sugerencia, por medio de vía web o también se puede responder de manera física.

- Compra: para la adquisición de los distintos planes de servicio, el cliente tendrá varias maneras para obtención del servicio. De manera directa en el punto de SHAPEYOU, el cual cancela en efectivo o por medio de tarjeta de crédito y débito. Además contará con servicio de pago online, donde encontrará toda la información pertinente a las distintas formas de pago.
- Entrega: para la prestación del servicio se ejecutará de manera directa, es decir de manera física de acuerdo al plan, la reservación del horario y la estipulación de las condiciones del servicio.
- Post entrega: SHAPEYOU, brindará información de los distintos eventos de salud, entrenamiento y entretenimiento que se realizan en la ciudad de Bogotá.

Además de esto, el cliente recibirá y podrá adquirir servicios adicionales para los fines de semana, donde podrá escoger según sus necesidades, gustos y preferencias.

## **TIPO DE CANAL**

SHAPEYOU es una empresa que ofrece su servicio de entrenamiento y acondicionamiento físico directamente a sus clientes sin intermediarios. Cada plan de entrenamiento es supervisado y dirigido por el instructor responsable hasta finalizar cada una de las sesiones. De igual forma las actividades cada una de las actividades de venta se realizará directa por medio de los canales físicos y vías web, permitiendo la accesibilidad del servicio para cada uno de los clientes.

## **CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES**

La buena comunicación con los clientes se verá como una de las prioridades en SHAPEYOU, esforzándonos por hacerlos sentir totalmente satisfechos y cómodos con el servicio prestado, con esto lograremos hacer que ellos se fidelicen con la empresa y siempre la escojan por encima de otras marcas, además de ello representa lo más importante para la empresa, porque así se conocerá de forma oportuna las sugerencias que ellos tengan frente al servicio y así llevar a cabo una solución acorde a sus necesidades.

Según Lillo (2015) expone que una de las características del marketing relacional es la relación asociativa, la cual consiste en llevar un trabajo conjunto entre la empresa y el cliente con el fin de cumplir las expectativas de ambas partes y dar solución aquellos problemas que puedan surgir y es por eso que para SHAPEYOU

es tan importante mantener una comunicación directa con los clientes para que ellos puedan llenar sus expectativas frente al servicio prestado.

### **Tipos de relación**

- Asistencia personal: en SHAPEYOU los entrenadores siempre están en constante contacto con los clientes, asesorando en el entrenamiento o resolviendo alguna duda. Para la empresa sus clientes son lo primordial, por eso el contacto hacia ellos siempre debe ser el mejor sin excluir a nadie, el contacto con el cliente siempre va desde que el usuario entra a las instalaciones, realiza su entrenamiento y hasta que termina.
- Asistencia personal exclusiva: el entrenamiento personal es uno de los servicios ofrecidos por SHAPEYOU, en el cual los clientes están la mayor parte del tiempo acompañados por los entrenadores, haciendo que los clientes sientan más confianza y se sientan más acompañados demostrando un servicio de muy buena calidad, el cual como empresa quiere brindar a todos sus clientes.

De esta manera SHAPEYOU quiere lograr en sus clientes una fidelización y un alto grado de satisfacción a través del servicio que se presta, generando que sus clientes se sientan satisfechos con todo el proceso que llevan a cabo con el entrenamiento y así lograr que nuestros clientes generen un voz a voz y comenten todas sus experiencias con sus conocidos, de esta manera lograr nuevos clientes y logrando que la empresa crezca tanto en el número de clientes como en el nivel de calidad.

## CAPÍTULO V: INGRESOS

Para la obtención de ingresos de manera activa monetarios, se enmarca en planes de servicios según la condición presentada por los clientes:

Este costo, es de acuerdo a la suma de cada persona de la familia, donde se indica la suma de acuerdo al plan con el descuento del 10%.

Estos precios se adecuan a todos nuestros clientes dado que SHAPEYOU se especializa en trabajar con las personas de forma personalizada llevando su plan de entrenamiento semanalmente y a su vez evidenciando la calidad frente al servicio.

Se tomó en cuenta el centro de entrenamiento BODY TECH en el cual maneja unos precios mediante planes que le ofrecen al público en los cuales se manejan los siguientes:

| Planes de servicio                                                                                                                                                              | Ingreso mensual | Precio      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------|
| <b>Heart</b> (Servicio principal, plenamente identificado, estructurado, especialmente para pacientes con situaciones cardiovasculares, post -infarto-)<br><b>Personalizado</b> | \$250.000       | \$500.000   |
| <b>Prevent</b> (Servicio especializado para usuarios con enfermedades crónicas no transmisibles)<br><b>Personalizado</b>                                                        | \$150.000       | \$300.000   |
| <b>Movement</b> (Servicio para la tercera edad, plan especial)<br><b>Personalizado</b>                                                                                          | \$125.000       | \$250.000   |
| <b>Health</b> (Servicio para usuarios aparentemente sanos)<br><b>Direccionado por un profesional</b>                                                                            | \$100.000       | \$300.000   |
| <b>Family</b> (Conjunto de planes a nivel familiar, donde se individualiza el servicio según cada usuario).<br>5 Miembros de la familia                                         | \$1'000.000     | \$1'000.000 |

### Proyección de ventas por mes

| MES     | PLANES    | VALOR SERVICIO | CANTIDAD | TOTAL SERVICIOS |
|---------|-----------|----------------|----------|-----------------|
| Enero   | PREVENT   | 150.000        | 20       | 3000000         |
|         | HEART     | 250.000        | 15       | 3750000         |
|         | MOVEMENT  | 125.000        | 20       | 2500000         |
|         | HEALT     | 100.000        | 60       | 6000000         |
|         | FAMIL     | 1.000.000      | 5        | 5000000         |
|         | TOTAL     | 1.625.000      | 120      | 20.250.000      |
| Febrero | PREVENT   | 150.000        | 10       | 1500000         |
|         | HEART     | 250.000        | 5        | 1250000         |
|         | MOVEMENT  | 125.000        | 10       | 1250000         |
|         | HEALT     | 100.000        | 25       | 2500000         |
|         | FAMIL     | 1.000.000      | 3        | 3000000         |
|         | TOTAL MES | 1.625.000      | 53       | 9.500.000       |
| Marzo   | PREVENT   | 150.000        | 10       | 1500000         |
|         | HEART     | 250.000        | 5        | 1250000         |
|         | MOVEMENT  | 125.000        | 10       | 1250000         |
|         | HEALT     | 100.000        | 20       | 2000000         |
|         | FAMIL     | 1.000.000      | 3        | 3000000         |
|         | TOTAL MES | 1.625.000      | 48       | 9.000.000       |
| Abril   | PREVENT   | 150.000        | 10       | 1500000         |
|         | HEART     | 250.000        | 5        | 1250000         |
|         | MOVEMENT  | 125.000        | 10       | 1250000         |
|         | HEALT     | 100.000        | 20       | 2000000         |
|         | FAMIL     | 1.000.000      | 3        | 3000000         |
|         | TOTAL MES | 1.625.000      | 48       | 9.000.000       |
| Mayo    | PREVENT   | 150.000        | 10       | 1500000         |
|         | HEART     | 250.000        | 5        | 1250000         |
|         | MOVEMENT  | 125.000        | 10       | 1250000         |
|         | HEALT     | 100.000        | 20       | 2000000         |
|         | FAMIL     | 1.000.000      | 4        | 4000000         |
|         | TOTAL MES | 1.625.000      | 49       | 10.000.000      |
| Junio   | PREVENT   | 150.000        | 20       | 3000000         |
|         | HEART     | 250.000        | 10       | 2500000         |

|            |           |           |     |            |
|------------|-----------|-----------|-----|------------|
|            | MOVEMENT  | 125.000   | 15  | 1875000    |
|            | HEALT     | 100.000   | 40  | 4000000    |
|            | FAMIL     | 1.000.000 | 4   | 4000000    |
|            | TOTAL MES | 1.625.000 | 89  | 15.375.000 |
| Julio      | PREVENT   | 150.000   | 25  | 3750000    |
|            | HEART     | 250.000   | 15  | 3750000    |
|            | MOVEMENT  | 125.000   | 15  | 1875000    |
|            | HEALT     | 100.000   | 50  | 5000000    |
|            | FAMIL     | 1.000.000 | 5   | 5000000    |
|            | TOTAL MES | 1.625.000 | 110 | 19.375.000 |
| Agosto     | PREVENT   | 150.000   | 10  | 1500000    |
|            | HEART     | 250.000   | 5   | 1250000    |
|            | MOVEMENT  | 125.000   | 10  | 1250000    |
|            | HEALT     | 100.000   | 20  | 2000000    |
|            | FAMIL     | 1.000.000 | 3   | 3000000    |
|            | TOTAL MES | 1.625.000 | 48  | 9.000.000  |
| Septiembre | PREVENT   | 150.000   | 10  | 1500000    |
|            | HEART     | 250.000   | 5   | 1250000    |
|            | MOVEMENT  | 125.000   | 10  | 1250000    |
|            | HEALT     | 100.000   | 20  | 2000000    |
|            | FAMIL     | 1.000.000 | 3   | 3000000    |
|            | TOTAL MES | 1.625.000 | 48  | 9.000.000  |
| Octubre    | PREVENT   | 150.000   | 10  | 1500000    |
|            | HEART     | 250.000   | 5   | 1250000    |
|            | MOVEMENT  | 125.000   | 10  | 1250000    |
|            | HEALT     | 100.000   | 20  | 2000000    |
|            | FAMIL     | 1.000.000 | 3   | 3000000    |
|            | TOTAL MES | 1.625.000 | 48  | 9.000.000  |
| Noviembre  | PREVENT   | 150.000   | 10  | 1500000    |
|            | HEART     | 250.000   | 5   | 1250000    |
|            | MOVEMENT  | 125.000   | 10  | 1250000    |
|            | HEALT     | 100.000   | 20  | 2000000    |
|            | FAMIL     | 1.000.000 | 3   | 3000000    |
|            | TOTAL MES | 1.625.000 | 48  | 9.000.000  |
| Diciembre  | PREVENT   | 150.000   | 25  | 3750000    |
|            | HEART     | 250.000   | 15  | 3750000    |
|            | MOVEMENT  | 125.000   | 15  | 1875000    |



|  |                 |           |     |             |
|--|-----------------|-----------|-----|-------------|
|  | HEALT           | 100.000   | 50  | 5000000     |
|  | FAMIL           | 1.000.000 | 5   | 5000000     |
|  | TOTAL MES       | 1.625.000 | 110 | 19.375.000  |
|  | Total servicios |           | 819 | 147.875.000 |

## CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES

SHAPEYOU cuenta con unos recursos clave indispensables para poder prestar un buen servicio y sus clientes, que ellos sientan y vean reflejado ese compromiso que tenemos con ellos y así generar que ellos se fidelicen con la empresa y siempre nos prefieran por nuestros compromiso y dedicación en nuestro trabajo. Para ello expondremos los recursos clave de la siguiente manera:

### Recursos

**Físicos:** contaremos con un centro de entrenamiento (Local) el cual será tomado en arriendo, dentro de las instalaciones contaremos con baños, computadores, máquinas de entrenamiento fitness, tecnología para poder medir a todos nuestros clientes como (tensiómetro digital, cintas métricas y dos polar) y además de ello contaremos con tableros en los cuales se expondrán las rutinas a seguir y se llevaran los planes de entrenamiento.

| Material                | Marca       | Características                               |
|-------------------------|-------------|-----------------------------------------------|
| Bandas elásticas        | Sporfitness | Juego de 3 bandas con diferentes resistencias |
| Colchonetas             | Sporfitness | Colchonetas grandes                           |
| Balones medicinales     | Sporfitness | Diferentes pesos y colores en los balones     |
| Guantes de boxeo        | Everlast    | Guantes unisex                                |
| Rack de mancuernas      | Profesional | Base única                                    |
| Banco reclinable        | Sporfitness | Banco ajustable                               |
| Soporte múltiple barra  | Sporfitness | Soportes para organización                    |
| Set mancuernas livianas | Sporfitness | Pesos adecuados para cada necesidad           |
| Mancuerna 5kg           | Sporfitness |                                               |

|                         |             |                                               |
|-------------------------|-------------|-----------------------------------------------|
| Mancuerna 7.5kg         | Sporfitness |                                               |
| Mancuerna 10kg          | Sporfitness |                                               |
| Mancuerna 12.5kg        | Sporfitness |                                               |
| Mancuerna 15kg          | Sporfitness |                                               |
| Mancuerna 20kg          | Sporfitness |                                               |
| Jaula Sentadilla        | Sporfitness | Máquina para musculación                      |
| Smith sentadilla        | Sporfitness | Máquina para musculación                      |
| Disco 5lbs              | Sporfitness | Pesos adecuados para cada necesidad           |
| Disco 10lbs             | Sporfitness |                                               |
| Disco 25lbs             | Sporfitness |                                               |
| Disco 45lbs             | Sporfitness |                                               |
| Maquina poleas cruzadas | Sporfitness | Máquina para musculación                      |
| Espejos                 | Espejos Z   | Fijos y de excelente calidad                  |
| Trx                     | Sporfitness | Elemento de ejercicio en suspensión           |
| Fitball                 | Sporfitness | Elemento con diferentes medidas               |
| Focus Gloves            | Everlast    | Protectores de manos                          |
| Step                    | Reebok      | Base única                                    |
| Tula de box             | Everlast    | Tula única                                    |
| Escoba y recogedor      | Éxito       | Aseo                                          |
| Trapero                 | Éxito       | Aseo                                          |
| Alcohol                 | Éxito       | Aseo                                          |
| Toallas                 | Éxito       | Aseo                                          |
| Antibacterial           | Éxito       | Aseo                                          |
| Reloj                   | Otra        | Digital                                       |
| Monitor cardiaco        | Polar       | Medidor de Frecuencia Cardiaca - Ritmo cardio |
| Tensiómetro             | Polar       | Medidor de tensión                            |
| Glucómetro              | Accu-Shek   | Medidor de Glucosa en sangre                  |
| Tanita                  | IronMan     | Medidor antropométrico                        |
| Cinta métrica           | Gülick      | Medidor básico                                |
| Computador              | HP          | Funcional en la música y administración       |

**Recursos Humanos:** para SHAPEYOU es indispensable contar con 3 profesionales en cultura física, deporte y recreación, los cuales diseñan, planifican y guían el entrenamiento de los clientes y además se contará con un contador el cual llevará todo la parte contable de la empresa.

| CARGOS       | FUNCIONES                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | PERFIL                                                                                                 | CONTRATO                           |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| Entrenadores | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diseñar planes de entrenamiento.</li> <li>- Acompañamiento de los clientes en la hora del entrenamiento.</li> <li>- Tomar mediciones de antropometría y llevar el seguimiento del cliente.</li> <li>-Asistencia personalizada para el plan de entrenamiento.</li> </ul> | - Profesionales en cultura física, deporte y recreación                                                | Laboral (\$500.000) x3*            |
| Contador     | -Estar al tanto de la parte contable de la empresa, entrada y salida de dinero                                                                                                                                                                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contador público</li> <li>-Técnico en contabilidad</li> </ul> | Prestación de servicios \$ 600,000 |

**Recursos Financieros:** en primera instancia los fundadores de SHAPEYOU serán los primeros inversionistas, se pedirá un préstamo de libre inversión de \$20´000.000 el cual será post-fechado a 24 meses con un interés del 0,125%

## **CAPÍTULO VII: ACTIVIDADES CLAVES**

Los modelos de negocio de requieren de actividades que ayudan a desarrollar el modelo de negocio y ofrecer un mejor servicio de una manera determinada. En este caso SHAPEYOU ofrece a sus clientes una mejora en su calidad de vida a través el ejercicio y la actividad física.

### **TIPO DE ACTIVIDAD CLAVE**

- Resolución de problemas: este tipo de actividad se centra en la búsqueda de soluciones para la problemática de cada cliente pero de manera individual. Es por eso que SHAPEYOU está enfocada en ayudar a las personas a mejorar su calidad de vida y el llevar una vida más saludable en cuanto a lo físico y a lo social.

Para el proceso de implementación del servicio que se desea ejecutar, se tiene un orden para las actividades clave para la formalización del servicio.

#### **1. Búsqueda en bases de datos**

Se contacta directamente, a las EPS e IPS y empresas privadas, para la presentación formal de la empresa y de los distintos planes de servicios.

#### **2. Comunicación directa**

Se gestiona una cita para presentación del servicio, de acuerdo a las necesidades de cada sector.

#### **3. Exposición**

Presentación directa de los distintos servicios, para el diseño de la programación del entrenamiento individualizado, personalizado, estructurado, para los usuarios especializados.

#### **4. Contratación**

Aprobación de las propuestas presentadas, planes personalizados y acuerdos para aplicación directa, se generará un cronograma de actividades para la ejecución.

#### **5. Ejecución**

Se realiza las principales valoraciones, se ejecutan las sesiones estipuladas, la estructuración individual de los planes nutricionales y seguimiento motivacional.

#### **6. Evaluación**

El cliente o usuario, realiza la medición del servicio otorgado en un formato que se realiza.

### **CAPÍTULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES**

Las asociaciones parten de la misma necesidad que las sociedades: protección, seguridad, comercio y ayuda mutua y estas asociaciones se generan cuando otra empresa presta o tiene un servicio que otra empresa necesita y/o viceversa.

Por esto para SHAPEYOU busca funcionar como intermediarios entre alianzas realizadas con las EPS y centros de salud para generar efectividad en la recaudación de clientes que presentan post-infarto y/o enfermedades crónicas no transmisibles generando una satisfacción en los clientes por el servicio de alta calidad el cual se les es prestado y brindando confianza con los profesionales con los cuales cuenta la empresa.

## TIPO DE ASOCIACIÓN CLAVE

- Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras: Este tipo de asociación existe entre las EPS, la IPS y empresas privadas como (cardio sport y las aseguradoras) dado a que estas entidades son las que constantemente asisten personas con problemas de salud, en este caso SHAPEYUO al trabajar con personas con problemas cardiacos (post operatorio) y enfermedades crónicas no transmisibles, haciendo que nuestra empresa vaya creciendo en cuanto a clientes y de las mano la EPS, IPS y EMPRESAS PRIVADAS hagan que sus clientes estén satisfechos con el servicio y la atención que se les presta, para que su recuperación y rehabilitación sea la mejor.
  - Que ganan: en esta relación las entidades al contar con una empresa que trabaje la actividad física por medio de recuperación y rehabilitación haciendo que las personas lleven una mejor calidad de vida, hace que sus usuarios estén satisfechos con ellos y lo cual generará que las personas prefieran estas entidades para tratar los temas de su salud.
  - Que ganamos: SHAPEYOU al ser una empresa que usa la actividad física como medio de recuperación y rehabilitación de post infarto y el trabajar de la mano de las entidades de salud, hace que sea reconocida por estas entidades y nos recomienden a otras entidades, mostrando el trabajo y el compromiso que tenemos con todos nuestros clientes y además de ello el trabajo realizado por profesionales de alta calidad.

## CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

Dentro de la estructura de costos se basa en la organización práctica de los gastos que genera la empresa y como tal tener claro qué es lo que se requiere y a su vez tener los datos financieros y tener información oportuna a nivel interno y externo, estos costos se dividen en dos, costos fijos y costos variables.

**COSTOS FIJOS:** Dentro de los costos fijos, nos referimos a aquellos gastos que se tienen pleno conocimiento que cada mes se tiene que invertir para que la empresa siga funcionando en óptimas condiciones, los costos fijos de SHAPEYOU a un año son:

| COSTOS FIJOS ANUALES               |              |
|------------------------------------|--------------|
| CONCEPTO                           | TOTAL        |
| Nómina mensual fija                | \$18.000.000 |
| Arriendo                           | \$24.000.000 |
| Contador (prestación de servicios) | \$7.200.000  |
| Calibración de tensiómetro         | \$840.000    |
| Servicios públicos                 | \$2.400.000  |

| COSTOS FIJOS MENSUALES             |             |             |             |             |             |             |
|------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| CONCEPTO                           | ENERO       | FEBRERO     | MARZO       | ABRIL       | MAYO        | JUNIO       |
| Nómina mensual fija                | \$1.500.000 | \$1.500.000 | \$1.500.000 | \$1.500.000 | \$1.500.000 | \$1.500.000 |
| Arriendo                           | \$2.000.000 | \$2.000.000 | \$2.000.000 | \$2.000.000 | \$2.000.000 | \$2.000.000 |
| Contador (prestación de servicios) | \$600.000   | \$600.000   | \$600.000   | \$600.000   | \$600.000   | \$600.000   |
| Calibración de tensiómetro         | \$70.000    | \$70.000    | \$70.000    | \$70.000    | \$70.000    | \$70.000    |
| Servicios públicos                 | \$200.000   | \$200.000   | \$200.000   | \$200.000   | \$200.000   | \$200.000   |

| COSTOS FIJOS MENSUALES             |             |             |             |             |             |             |
|------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| CONCEPTO                           | JULIO       | AGOSTO      | SEPTIEMBRE  | OCTUBRE     | NOVIEMBRE   | DICIEMBRE   |
| Nómina mensual fija                | \$1.500.000 | \$1.500.000 | \$1.500.000 | \$1.500.000 | \$1.500.000 | \$1.500.000 |
| Arriendo                           | \$2.000.000 | \$2.000.000 | \$2.000.000 | \$2.000.000 | \$2.000.000 | \$2.000.000 |
| Contador (prestación de servicios) | \$600.000   | \$600.000   | \$600.000   | \$600.000   | \$600.000   | \$600.000   |
| Calibración de tensiómetro         | \$70.000    | \$70.000    | \$70.000    | \$70.000    | \$70.000    | \$70.000    |
| Servicios públicos                 | \$200.000   | \$200.000   | \$200.000   | \$200.000   | \$200.000   | \$200.000   |

.Dentro de los costos fijos que se pudieron evidenciar en la tabla anterior se pueden entender de la siguiente manera, **Nómina Mensual:** hace referencia a los costos acumulados por los profesionales que trabajan permanente en la empresa 3 profesionales en cultura física, deporte y recreación, **Contador:** como se especificó anteriormente esta persona solo estará por prestación de servicios, **Arriendo:** Es un valor estimado ya que nuestra empresa va a estar ubicada en el sector Cedritos en Bogotá y en la **calibración del tensiómetro y la tanita,** se tiene que realizar cada mes para que a la hora de tomar un dato no falle y arroje datos erróneos.

## COSTOS VARIABLES

Dentro de los costos variables son lo que se entienden que en un tiempo pueden aumentar o disminuir su valor y si aumentan los clientes en nuestra empresa entonces estos costos variables puede que aumenten. Los costos variables para nuestra empresa son:

| Materiales          | valor unitario | Cantidad | Total        | Ciclo de vida en meses | Costo mensual |
|---------------------|----------------|----------|--------------|------------------------|---------------|
| Bandas elásticas    | \$ 30.000      | 3        | \$ 90.000    | 8                      | \$ 11.250     |
| Colchonetas         | \$ 40.000      | 5        | \$ 200.000   | 12                     | \$ 16.667     |
| Balones medicinales | \$ 80.000      | 3        | \$ 240.000   | 8                      | \$ 30.000     |
| Guantes de boxeo    | \$ 120.000     | 1        | \$ 120.000   | 12                     | \$ 10.000     |
| Rack de mancuernas  | \$ 3.000.000   | 1        | \$ 3.000.000 | 120                    | \$ 25.000     |
| Banco reclinable    | \$ 600.000     | 3        | \$ 1.800.000 | 120                    | \$ 15.000     |



|                         |              |    |              |     |           |
|-------------------------|--------------|----|--------------|-----|-----------|
| Soporte múltiple barra  | \$ 500.000   | 2  | \$ 1.000.000 | 120 | \$ 8.333  |
| Set mancuernas libianas | \$ 90.000    | 1  | \$ 90.000    | 120 | \$ 750    |
| Mancuerna 5kg           | \$ 50.000    | 4  | \$ 200.000   | 120 | \$ 1.667  |
| Mancuerna 7.5kg         | \$ 70.000    | 4  | \$ 280.000   | 120 | \$ 2.333  |
| Mancuerna 10kg          | \$ 100.000   | 4  | \$ 400.000   | 120 | \$ 3.333  |
| Mancuerna 12.5kg        | \$ 140.000   | 2  | \$ 280.000   | 120 | \$ 2.333  |
| Mancuerna 15kg          | \$ 140.000   | 2  | \$ 280.000   | 120 | \$ 2.333  |
| Mancuerna 20kg          | \$ 197.000   | 2  | \$ 394.000   | 120 | \$ 3.283  |
| Jaula Sentadilla        | \$ 1.000.000 | 1  | \$ 1.000.000 | 120 | \$ 8.333  |
| Smith sentadilla        | \$ 2.800.000 | 1  | \$ 2.800.000 | 120 | \$ 23.333 |
| Disco 5lbs              | \$ 30.000    | 8  | \$ 240.000   | 120 | \$ 2.000  |
| Disco 10lbs             | \$ 60.000    | 8  | \$ 480.000   | 120 | \$ 4.000  |
| Disco 25lbs             | \$ 100.000   | 10 | \$ 1.000.000 | 120 | \$ 8.333  |
| Disco 45lbs             | \$ 160.000   | 6  | \$ 960.000   | 120 | \$ 8.000  |
| Maquina poleas cruzadas | \$ 3.000.000 | 1  | \$ 3.000.000 | 120 | \$ 25.000 |
| Espejos                 | \$ 650.000   | 2  | \$ 1.300.000 | 120 | \$ 10.833 |
| Trx                     | \$ 140.000   | 2  | \$ 280.000   | 12  | \$ 23.333 |
| Fitball                 | \$ 45.000    | 3  | \$ 135.000   | 6   | \$ 22.500 |
| Focus Gloves            | \$ 100.000   | 1  | \$ 100.000   | 12  | \$ 8.333  |
| Step                    | \$ 200.000   | 5  | \$ 1.000.000 | 24  | \$ 41.667 |
| Tula de box             | \$ 110.000   | 1  | \$ 110.000   | 12  | \$ 9.167  |
| Escoba y recogedor      | \$ 10.000    | 1  | \$ 10.000    | 6   | \$ 1.667  |
| Trapero                 | \$ 6.000     | 1  | \$ 6.000     | 6   | \$ 1.000  |
| Alcohol                 | \$ 20.000    | 1  | \$ 20.000    | 2   | \$ 10.000 |
| Toallas                 | \$ 10.000    | 1  | \$ 10.000    | 12  | \$ 833    |
| Antibacterial           | \$ 12.000    | 1  | \$ 12.000    | 6   | \$ 2.000  |
| Reloj                   | \$ 25.000    | 1  | \$ 25.000    | 24  | \$ 1.042  |

|                  |            |   |                      |                                            |                   |
|------------------|------------|---|----------------------|--------------------------------------------|-------------------|
| Monitor cardiaco | \$ 600.000 | 2 | \$ 1.200.000         | 24                                         | \$ 50.000         |
| Tensiómetro      | \$ 110.000 | 2 | \$ 220.000           | 24                                         | \$ 9.167          |
| Glucómetro       | \$ 90.000  | 2 | \$ 180.000           | 24                                         | \$ 7.500          |
| Tanita           | \$ 600.000 | 1 | \$ 600.000           | 120                                        | \$ 5.000          |
| Cinta métrica    | \$ 20.000  | 2 | \$ 40.000            | 24                                         | \$ 1.667          |
| Computador       | \$ 800.000 | 1 | \$ 800.000           | 120                                        | \$ 6.667          |
| <b>Total</b>     |            |   | <b>\$ 23.902.000</b> | <b>Total de costos variables unitarios</b> | <b>\$ 423.658</b> |

### Proyección de ventas 1 año

| MES        | INGRESO DE PLANTA | INGRESO PERSONALIZADOS | TOTAL         |
|------------|-------------------|------------------------|---------------|
| Enero      | \$ 2.000.000      | \$ 600.000             | \$ 2.600.000  |
| Febrero    | \$ 6.000.000      | \$ 1.000.000           | \$ 7.000.000  |
| Marzo      | \$ 6.000.000      | \$ 1.000.000           | \$ 7.000.000  |
| Abril      | \$ 6.000.000      | \$ 1.000.000           | \$ 7.000.000  |
| Mayo       | \$ 6.000.000      | \$ 850.000             | \$ 6.850.000  |
| Junio      | \$ 8.000.000      | \$ 2.000.000           | \$ 10.000.000 |
| Julio      | \$ 8.000.000      | \$ 2.000.000           | \$ 10.000.000 |
| Agosto     | \$ 4.500.000      | \$ 2.000.000           | \$ 6.500.000  |
| Septiembre | \$ 4.500.000      | \$ 2.000.000           | \$ 6.500.000  |
| Octubre    | \$ 5.000.000      | \$ 2.000.000           | \$ 7.000.000  |
| Noviembre  | \$ 8.500.000      | \$ 1.000.000           | \$ 9.500.000  |
| Diciembre  | \$ 8.500.000      | \$ 1.000.000           | \$ 9.500.000  |
| Total      |                   | \$ 89.450.000          |               |

## Balance general

### ACTIVO

#### ACTIVO CORRIENTE

##### Disponible

|                               |           |                   |
|-------------------------------|-----------|-------------------|
| Caja (Flujo de Caja)          | \$        | 19,375,000        |
| <b>TOTAL DISPONIBLE</b>       | <b>\$</b> | <b>19,375,000</b> |
| <b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b> | <b>\$</b> | <b>19,375,000</b> |

#### ACTIVO NO CORRIENTE

##### Propiedad, planta y equipo

|                                         |           |                   |
|-----------------------------------------|-----------|-------------------|
| Equipo de oficina                       | \$        | 10,000,000        |
| Equipo de Computo 2                     | \$        | 800,000           |
| <b>TOTAL PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b> | <b>\$</b> | <b>10,800,000</b> |

##### Depreciaciones

|                           |           |                  |
|---------------------------|-----------|------------------|
| Equipo de oficina         | \$        | 1,479,966        |
| Equipo de Computo 2       | \$        | 80,000           |
| <b>TOTAL DEPRECIACIÓN</b> | <b>\$</b> | <b>1,559,966</b> |

|                                  |           |                   |
|----------------------------------|-----------|-------------------|
| <b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b> | <b>\$</b> | <b>12,359,966</b> |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>              | <b>\$</b> | <b>31,734,966</b> |

### PASIVO

#### PASIVO CORRIENTE

##### Obligaciones financieras

|                                       |           |                  |
|---------------------------------------|-----------|------------------|
| Abono prestamo bancario               | \$        | 10,000,000       |
| intereses de préstamo                 | \$        | 2,500,000        |
| <b>TOTAL OBLIGACIONES FINANCIERAS</b> | <b>\$</b> | <b>2,500,000</b> |

##### Retención en la fuente

|                                     |           |                  |
|-------------------------------------|-----------|------------------|
| Retención en la fuente              | \$        | 1,080,218        |
| <b>TOTAL RETENCION EN LA FUENTE</b> | <b>\$</b> | <b>1,080,218</b> |

##### Retenciones y aportes de nómina

|                                               |           |                |
|-----------------------------------------------|-----------|----------------|
| Aportes E.P.S                                 | \$        | 307,500        |
| A.R.P                                         | \$        | 7,830          |
| Aportes al ICBF, SENA y cajas de compensación | \$        | 141,480        |
| <b>TOTAL RETENCIONES Y APORTES DE NOMINA</b>  | <b>\$</b> | <b>456,810</b> |

##### Impuesto, gravámenes y tasas

|                                           |           |                  |
|-------------------------------------------|-----------|------------------|
| Impuesto sobre las ventas por pagar       | \$        | 6,913,397        |
| <b>TOTAL IMPUESTO, GRAVÁMENES Y TASAS</b> | <b>\$</b> | <b>6,913,397</b> |

##### Acreedores varios

|                                |           |                  |
|--------------------------------|-----------|------------------|
| Proveedores                    | \$        | 993,831          |
| Cesantias                      | \$        | 750,000          |
| Intereses cesantias            | \$        | 5,069            |
| Vacaciones                     | \$        | 750,000          |
| pagar                          | \$        | 657,897          |
| <b>TOTAL ACREEDORES VARIOS</b> | <b>\$</b> | <b>3,156,797</b> |

|                               |           |                   |
|-------------------------------|-----------|-------------------|
| <b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b> | <b>\$</b> | <b>14,107,222</b> |
|-------------------------------|-----------|-------------------|

#### PASIVO NO CORRIENTE

##### CUENTAS POR PAGAR

|                                       |           |                  |
|---------------------------------------|-----------|------------------|
| Gastos administrativos                | \$        | 1,770,000        |
| Arriendos                             | \$        | 2,000,000        |
| honorarios                            | \$        | 600,000          |
| <b>TOTAL OBLIGACIONES FINANCIERAS</b> | <b>\$</b> | <b>4,370,000</b> |

|                     |           |                   |
|---------------------|-----------|-------------------|
| <b>TOTAL PASIVO</b> | <b>\$</b> | <b>18,477,222</b> |
|---------------------|-----------|-------------------|

### PATRIMONIO

##### Reservas

|               |    |           |
|---------------|----|-----------|
| Reserva legal | \$ | 6,977,760 |
|---------------|----|-----------|

##### Resultado del ejercicio

|                        |    |           |
|------------------------|----|-----------|
| Utilidad del ejercicio | \$ | 6,279,984 |
|------------------------|----|-----------|

|                         |           |                   |
|-------------------------|-----------|-------------------|
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b> | <b>\$</b> | <b>13,257,743</b> |
|-------------------------|-----------|-------------------|

|                                                |           |                   |
|------------------------------------------------|-----------|-------------------|
| <b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO DE LOS SOCIOS</b> | <b>\$</b> | <b>31,734,966</b> |
|------------------------------------------------|-----------|-------------------|

|                     |           |                   |
|---------------------|-----------|-------------------|
| <b>TOTAL ACTIVO</b> | <b>\$</b> | <b>31,734,966</b> |
|---------------------|-----------|-------------------|

## Flujo de efectivo.

| FLUJO DE CAJA                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |
|------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| CONCEPTO                           | ENERO                | FEBRERO              | MARZO                | ABRIL                | MAYO                 | JUNIO                |
| <b>INGRESO</b>                     |                      |                      |                      |                      |                      |                      |
| Saldo inicial                      | \$20,500,000         | \$28,989,900         | \$27,491,319         | \$25,799,568         | \$24,356,350         | \$23,924,444         |
| Ingresos por ventas                | \$20,250,000         | \$9,500,000          | \$9,000,000          | \$9,000,000          | \$10,000,000         | \$15,375,000         |
| Prestamo bancario                  | \$20,000,000         | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                  |
| <b>Total ingresos</b>              | <b>\$ 40,250,000</b> | <b>\$ 38,489,900</b> | <b>\$ 36,491,319</b> | <b>\$ 34,799,568</b> | <b>\$ 34,356,350</b> | <b>\$ 39,299,444</b> |
| <b>EGRESOS</b>                     |                      |                      |                      |                      |                      |                      |
| Costos fijos                       | \$670,000            | \$670,000            | \$670,000            | \$670,000            | \$670,000            | \$670,000            |
| Costos variables                   | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                  |
| Gastos administracion              | \$3,700,000          | \$3,700,000          | \$3,700,000          | \$3,700,000          | \$3,700,000          | \$3,700,000          |
| Depreciacion                       | \$90,000             | \$180,000            | \$270,000            | \$360,000            | \$450,000            | \$540,000            |
| <b>Total de egresos</b>            | <b>\$ 4,460,000</b>  | <b>\$ 4,550,000</b>  | <b>\$ 4,640,000</b>  | <b>\$ 4,730,000</b>  | <b>\$ 4,820,000</b>  | <b>\$ 4,910,000</b>  |
| <b>Utilidad antes de impuestos</b> | <b>\$35,790,000</b>  | <b>\$33,939,900</b>  | <b>\$31,851,319</b>  | <b>\$30,069,568</b>  | <b>\$29,536,350</b>  | <b>\$34,389,444</b>  |
| Impuestos                          | \$6,800,100          | \$6,448,581          | \$6,051,751          | \$5,713,218          | \$5,611,907          | \$6,533,994          |
| <b>Utilidad neta</b>               | <b>\$28,989,900</b>  | <b>\$27,491,319</b>  | <b>\$25,799,568</b>  | <b>\$24,356,350</b>  | <b>\$23,924,444</b>  | <b>\$27,855,449</b>  |

| FLUJO DE CAJA                      |                      |                      |                      |                      |                      |                      |
|------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| CONCEPTO                           | JULIO                | AGOSTO               | SEPTIEMBRE           | OCTUBRE              | NOVIEMBRE            | DICIEMBRE            |
| <b>INGRESO</b>                     |                      |                      |                      |                      |                      |                      |
| Saldo inicial                      | \$27,855,449         | \$34,206,664         | \$30,874,498         | \$28,102,543         | \$25,784,360         | \$23,833,732         |
| Ingresos por ventas                | \$19,375,000         | \$9,000,000          | \$9,000,000          | \$9,000,000          | \$9,000,000          | \$19,375,000         |
| Prestamo bancario                  | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                  |
| <b>Total ingresos</b>              | <b>\$ 47,230,449</b> | <b>\$ 43,206,664</b> | <b>\$ 39,874,498</b> | <b>\$ 37,102,543</b> | <b>\$ 34,784,360</b> | <b>\$ 43,208,732</b> |
| <b>EGRESOS</b>                     |                      |                      |                      |                      |                      |                      |
| Costos fijos                       | \$670,000            | \$670,000            | \$670,000            | \$670,000            | \$670,000            | \$670,000            |
| Costos variables                   | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                  | \$0                  |
| Gastos administracion              | \$3,700,000          | \$3,700,000          | \$3,700,000          | \$3,700,000          | \$3,700,000          | \$3,700,000          |
| Depreciacion                       | \$630,000            | \$720,000            | \$810,000            | \$900,000            | \$990,000            | \$1,080,000          |
| <b>Total de egresos</b>            | <b>\$ 5,000,000</b>  | <b>\$ 5,090,000</b>  | <b>\$ 5,180,000</b>  | <b>\$ 5,270,000</b>  | <b>\$ 5,360,000</b>  | <b>\$ 5,450,000</b>  |
| <b>Utilidad antes de impuestos</b> | <b>\$42,230,449</b>  | <b>\$38,116,664</b>  | <b>\$34,694,498</b>  | <b>\$31,832,543</b>  | <b>\$29,424,360</b>  | <b>\$37,758,732</b>  |
| Impuestos                          | \$8,023,785          | \$7,242,166          | \$6,591,955          | \$6,048,183          | \$5,590,628          | \$7,174,159          |
| <b>Utilidad neta</b>               | <b>\$34,206,664</b>  | <b>\$30,874,498</b>  | <b>\$28,102,543</b>  | <b>\$25,784,360</b>  | <b>\$23,833,732</b>  | <b>\$30,584,573</b>  |

|                                                      |                      |
|------------------------------------------------------|----------------------|
| <b>1. INGRESOS OPERACIONALES</b>                     |                      |
| Ventas brutas                                        | \$ 19,375,000        |
| <b>TOTAL VENTAS NETAS</b>                            | <b>\$ 19,375,000</b> |
| <b>2. (-) COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS</b>            | <b>\$ 4,370,000</b>  |
| <b>3. (=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>               | <b>\$ 15,005,000</b> |
| <b>4. (-) GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN</b> |                      |
| Gastos de personal                                   |                      |
| Según causación, devengado y deducido de la nomi     | \$ 1,500,000         |
| Según aportes de parafiscales y provisiones de la nc | \$ 137,002           |
| Honorarios                                           | \$ 600,000           |
| <b>Total gastos de personal</b>                      | <b>\$ 2,237,002</b>  |
| Arriendos                                            |                      |
| Arriendo Local                                       | \$ 2,000,000         |
| <b>Total Arriendos</b>                               | <b>\$ 2,000,000</b>  |
| Servicios                                            |                      |
| Acueducto                                            | \$ 80,000            |
| Energía eléctrica                                    | \$ 52,000            |
| Teléfono                                             | \$ 68,000            |
| <b>Total servicios públicos</b>                      | <b>\$ 200,000</b>    |
| <b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACION</b>  | <b>\$ 4,437,002</b>  |
| <b>DE VENTAS</b>                                     |                      |
| Mantenimiento                                        |                      |
| Calibración de tensiómetro                           | \$ 70,000            |
| <b>Total Mantenimiento</b>                           | <b>\$ 70,000</b>     |
| <b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS</b>          | <b>\$ 70,000</b>     |
| <b>OTROS GASTOS</b>                                  |                      |
| Gravamen a los movimientos financieros               |                      |
| Compras iniciales                                    |                      |
| Compra Materia Prima                                 | \$ 55,348            |
| Gmf Nominas                                          | \$ 28,084            |
| <b>TOTAL OTROS GASTOS</b>                            | <b>\$ 83,431</b>     |
| <b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>                    | <b>\$ 4,590,433</b>  |
| <b>5. UTILIDAD EN OPERACIÓN</b>                      | <b>\$ 10,414,567</b> |
| <b>7. (-) IMPUESTO DE RENTA 33%</b>                  | <b>\$ 3,436,807</b>  |
| <b>8. (=) UTILIDAD LIQUIDA</b>                       | <b>\$ 6,977,760</b>  |
| <b>9. (-) RESERVA LEGAL 10%</b>                      | <b>\$ 697,776</b>    |
| <b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>                        | <b>\$ 6,279,984</b>  |

**Actividades de Inversión:** Se solicita un crédito de libre inversión por valor de \$20.000.000 para la adquisición de activos fijos para el gimnasio con pagos a corto plazo para una rápida recuperación del gasto e incremento de capital para inyectar en futuras inversiones beneficio futuros

**Actividades generadas de financiación:** Este se tiene un valor \$30.000.000 a corte del mes de diciembre para cubrir los compromisos que se tienen con las personas que suministran el capital de la empresa

Punto de Equilibrio:  $PE \$ = \text{Costos Fijos} / [1 - (\text{Costos Variables} / \text{Ventas Totales})]$

$$PE = \frac{\text{Gastos fijos totales}}{-1 \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{ventas totales}}}$$

$$PE = -1 \frac{\frac{\$ 4,370,000}{\$ 1,991,833}}{\$ 19,375,000}$$

$$PE = \frac{\$ 4,370,000}{\$ 9.727}$$

$$PE = 450$$

Mensualmente el gimnasio deberá realizar una venta mínima de 450 servicios para estar en un punto de ganancias y evitar así las pérdidas.

## VPN y TIR:

|               |                     |
|---------------|---------------------|
| Saldo inicial | -\$20,000,000       |
| Tasa          | 10%                 |
| periodo 1     | \$4,730,000         |
| periodo 2     | \$4,820,000         |
| periodo 3     | \$4,910,000         |
| periodo 4     | \$5,000,000         |
| periodo 5     | \$5,090,000         |
| periodo 6     | \$5,180,000         |
| <b>VPN=</b>   | <b>\$ 1,471,959</b> |
| <b>TIR=</b>   | <b>12%</b>          |

|               |                     |
|---------------|---------------------|
| Saldo inicial | -\$20,000,000       |
| Tasa          | 10%                 |
| periodo 7     | \$5,000,000         |
| periodo 8     | \$5,090,000         |
| periodo 9     | \$5,180,000         |
| periodo 10    | \$5,270,000         |
| periodo 11    | \$5,360,000         |
| periodo 12    | \$5,450,000         |
| <b>VPN=</b>   | <b>\$ 2,647,879</b> |
| <b>TIR=</b>   | <b>11%</b>          |

$$VPN = \frac{f_1}{(1+i)^{n_1}} + \frac{f_2}{(1+i)^{n_2}} + \frac{f_3}{(1+i)^{n_3}} + \frac{f_4}{(1+i)^{n_4}} + \frac{f_5}{(1+i)^{n_5}} + \frac{f_6}{(1+i)^{n_6}}$$

$$VPN = \frac{\$4,730,000}{(1+0.10)^1} + \frac{\$4,820,000}{(1+0.10)^2} + \frac{\$4,910,000}{(1+0.10)^3} + \frac{\$5,000,000}{(1+0.10)^4} + \frac{\$5,090,000}{(1+0.10)^5} + \frac{\$5,180,000}{(1+0.10)^6}$$

$$VPN = \$1,471,959$$

$$VPN = \frac{f_7}{(1+i)^{n_7}} + \frac{f_8}{(1+i)^{n_8}} + \frac{f_9}{(1+i)^{n_9}} + \frac{f_{10}}{(1+i)^{n_{10}}} + \frac{f_{11}}{(1+i)^{n_{11}}} + \frac{f_{12}}{(1+i)^{n_{12}}}$$

$$VPN = \frac{\$5,000,000}{(1+0.10)^7} + \frac{\$5,090,000}{(1+0.10)^8} + \frac{\$5,180,000}{(1+0.10)^9} + \frac{\$5,270,000}{(1+0.10)^{10}} + \frac{\$5,360,000}{(1+0.10)^{11}} + \frac{\$5,450,000}{(1+0.10)^{12}}$$

$$VPN = \$2,647,879$$

## **CAPITULO X: EVALUACIÓN DEL IMPACTO**

La evaluación del impacto es muy importante, porque mediante él tenemos presente el modelo de negocio. Donde SHAPEYOU tendrá un impacto netamente económico ya que brinda un servicio de carácter multidisciplinar, personalizado, semi personalizado o grupal, a cambio de un intercambio de dinero, aunque también la empresa SHAPEYOU idealmente busca mejorar la calidad de vida de sus clientes sólo lo hará con los que deseen el servicio mediante una retribución económica.

A raíz de esto el impacto económico será de acuerdo al siguiente informe ejecutivo:

### **INFORME EJECUTIVO**

La empresa de SHAPEYOU estará ubicada en la Carrera 17 #140 - 15, local 103. Esta empresa está basada con ánimos lucrativos, con el fin de ofrecer a todos nuestros clientes la mejor atención en la prestación de un servicio, haciendo que a SHAPEYOU como el mejor centro de entrenamiento fitness personalizado, para ayudar a todas las personas que lo requieran y deseen, contando así con profesionales de alta calidad y comprometidos con su labor.

El siguiente proyecto empresarial, consta de la constitución de SHAPEYOU en aspectos físicos, humanos, técnicos y tecnológicos. Para esto, se realiza el siguiente estudio en la determinación de los costos fijos (\$4'370.000), costos variables (\$1'991.833), el análisis del mercado fitness para el establecimiento de la fijación del precio del servicio a realiza Iziar en el 2007 indica que:



“La fijación de precios se hace buscando alcanzar alguno o varios objetivos estratégicos, tanto del área financiera como del mercado, de modo que se opere con un buen producto, a un buen precio y que esto redunde en un beneficio económico para la empresa, de tal suerte que represente una sana relación ganar – ganar entre la compañía y su clientela.”(p. 142).

Por lo cual, se establece la fijación del valor en la creación de planes de entrenamiento personalizado, estructurado y dosificado para cada tipo de cliente. Llevando a cabo el modelo CANVAS, se genera un balance general para identificar la viabilidad del proyecto empresarial, dando como resultado la producción de un activo \$31'734.966 y un pasivo de \$14'107.222, contando con un patrimonio de \$31'734.966, el flujo de caja promedio es de \$ 27.650.283 anual, se puede reconocer el punto de equilibrio en la producción de servicios para lograr la estabilidad financiera que son de 450 por mes. Así mismo, damos cuenta del primer podemos ver la utilidad neta de \$28'989.900, indicando así mismo el valor presente neto anual (VPN) de \$2'647.879 y una tasa interna de retorno de 11% anual, éstos valores muestran la viabilidad económica de la idea de negocio.

Teniendo como proyección futura una consolidación de la empresa SHAPEYOU una empresa reconocida, a nivel nacional por su buen servicio y resultados en cuanto a tratamiento de ECNT y adherencia al ejercicio, generando rentabilidad, masificación de servicios y sedes.

## LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO



|                                                                                                                                                                    |                                                                                   |  |                                                                                                                                                                                                                                           |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|                                                                                                                                                                    |  |  |                                                                                                                                                        |  |
| <p>ESTRUCTURA</p> <p>COSTOS FIJOS</p> <p>COSTOS 2M</p> <p>PROYECCIÓN VENTAS 1 89</p> <p>ACTIV 31M</p> <p>PASIVO 18</p> <p>BALANCE 32M</p> <p>FLUJO DE CAJA 27M</p> |                                                                                   |  | <p>FUENTE DE INGRESO</p> <p>EFFECTIVO</p> <p>TARJETA CREDITO-</p>   |  |

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cámara de Comercio de Bogotá. (2009). Abc de las Sociedades por acciones simplificadas. Bogotá, Colombia.

Congreso de Colombia. (2001) LEY 729 DE 2001, Recuperado el 4 de septiembre de 2019, de ley 729 de 2001: [https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/Ley\\_0729\\_de\\_2001.pdf](https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/Ley_0729_de_2001.pdf)

Congreso de Colombia. (2001). Ley 181 de Enero 18 de 1995. Recuperado el 4 de septiembre de 2019, de Ley 181 de Enero 18 de 1995: [http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-85919\\_archivo\\_pdf.pdf](http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-85919_archivo_pdf.pdf)

Congreso de Colombia. (2001) Ley 729 de 24 de Diciembre de 2001. Recuperado el 23 de octubre de 2019, de Ley 729 de Diciembre de 2001: [http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_0719\\_2001.html](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0719_2001.html)

DANE & FONDANE. (2017). INFORME DE GESTIÓN. Recuperado de: [https://www.dane.gov.co/files/control\\_participacion/rendicion\\_cuentas/Informe\\_gestion\\_2017\\_DANE.pdf](https://www.dane.gov.co/files/control_participacion/rendicion_cuentas/Informe_gestion_2017_DANE.pdf)

Izar, Juan. (2007). Capítulo 7: FIJACIÓN DE PRECIOS. Recuperado de: [https://www.researchgate.net/publication/303650498\\_FIJACION\\_DE\\_PRECIOS](https://www.researchgate.net/publication/303650498_FIJACION_DE_PRECIOS)

Jorquera, A. C., & Cancino, L. J. (2012). Ejercicio, obesidad y síndrome metabólico. *Revista Médica Clínica Las Condes*, 23(3), 227-235. Recuperado de: <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S071686401270305X?token=821CD10EF8FD32866E767631203BC39B6D321ED5670E1AC4A9BCAC5F41E3EC771FC2E0EBC80B4D9AFC98432DF11FC218>

Kotler. P & Armstrong. G. (2003). *Fundamentos de marketing*. Ciudad de México, México: Pearson

Lillo. A. (2015) Marketing Relacional (tesis de grado) Universidad Miguel Hernández, Elche, España

Thompson, I. (2005). *Promonegocios.net*. Recuperado el 24 de septiembre de 2019, Segmentación del Mercado:  
<https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/segmentacion-del-mercado.htm>