



# **ACTIVE ALWAYS COLOMBIA**

TRABAJO DE GRADO

CREACIÓN DE EMPRESAS

## **Responsables:**

SANTIAGO ANDRES BERNAL ULLOA

LUIS FELIPE SANCHEZ VARGAS

MARIA DEL ROCIO PAEZ RUIZ

## **Asesor:**

JUAN CARLOS CORREDOR

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS**

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

**Bogotá D.C.**

**Junio 2017**

## TABLA DE CONTENIDO

|                                           |                                      |
|-------------------------------------------|--------------------------------------|
| INTRODUCCIÓN .....                        | 2                                    |
| MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO .....  | 4                                    |
| LOGO .....                                | 4                                    |
| SLOGAN.....                               | 4                                    |
| MISIÓN .....                              | 5                                    |
| VISIÓN.....                               | 5                                    |
| FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA .....            | 5                                    |
| MARCO REFERENCIAL .....                   | 6                                    |
| CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO .....    | 7                                    |
| CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR ..... | 8                                    |
| CAPITULO III: CANALES .....               | 9                                    |
| CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES .....  | 10                                   |
| CAPITULO V: INGRESOS.....                 | 10                                   |
| CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES .....        | 12                                   |
| CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES.....     | 14                                   |
| CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES .....  | 15                                   |
| CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS .....   | 16                                   |
| CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA.....    | 19                                   |
| LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO.....         | <b>¡Error! Marcador no definido.</b> |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....           | 22                                   |

## INTRODUCCIÓN



En la vida cotidiana de una persona que trabaja en oficina se presenta el sedentarismo, debido a que permanecen mucho tiempo sentados o sin realizar algún movimiento que necesite de energía.

De acuerdo con lo anterior “el sedentarismo es un comportamiento que se manifiesta cuando la persona incurre en muy poco o ningún, movimiento a lo largo de periodos extensos de tiempo, donde se genera un escaso costo metabólico (Tremblady, Coley, Saunders, & Healy & Owen, 2010)

Además, el sedentarismo es considerado uno de los factores por el cual el trabajador tiene problemas de salud a nivel físico y a nivel mental.

Según el artículo (Rasmussen, Carlos, Lopez, Guadalupe, & Hidalgo, 2013) “En la vida cotidiana se recomienda realizar diariamente una hora de actividad física moderada o vigorosa y no exceder de 2 horas al día dedicadas a ver televisión, jugar videojuegos o usar la computadora”

De acuerdo con el párrafo anterior se recomienda actividad física moderada en tanto a caminar, trotar o realizar actividades que tengan un esfuerzo más que lo común para no tener problemas de salud, y no permanecer más de 2 horas en algunas de estas actividades ya que estás nos llevan a una vida sedentaria y a tener problemas en algunas partes de nuestro cuerpo como lo son las articulaciones.

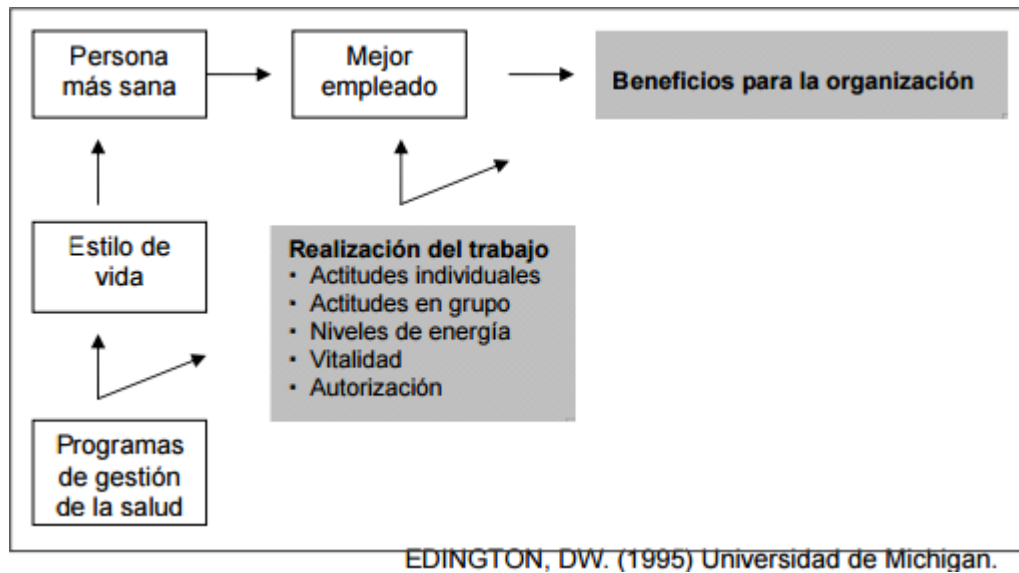
Según el artículo (Rasmussen, Carlos, Lopez, Guadalupe, & Hidalgo, 2013) “La actividad física tiene beneficios para el estado corporal y mental según el nivel de actividad que se realiza. El ejercicio aeróbico tiene beneficios en el control del peso, la presión arterial, la densidad mineral de los huesos, la depresión, entre otros. La actividad física se ha asociado a la (CV) principalmente en los adultos, y en algunos estudios en adolescentes”

Debido a los beneficios que trae la actividad física es que se lleva a cabo la creación de esta empresa que está dedicada a prevenir enfermedades que



puede traer la inactividad de la actividad física o como se le conoce como el sedentarismo, para que esta población tenga una mejor calidad de vida.

Ilustración 1 beneficios de las pausas activas de Edington.



## MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

### ➤ LOGO



Este logo nos muestra una imagen de una manzana con una persona que está trotando, la manzana tiene el propósito de mostrar que hay que tener



una buena alimentación para tener un buen estilo de vida, y el deportista esta con la intención de mostrar la importancia del deporte en beneficio a la salud en general.

➤ **SLOGAN**

Quince minutos al día, para estar activos todo el día y mejorar tu estilo de vida

Con este eslogan se quiere dar a entender que con solamente unos minutos al día de actividad física es beneficioso para la salud de las personas y que mejorar su estilo de vida.

➤ **MISIÓN**

Active always Colombia quiere mejorar la calidad de vida de los trabajadores de las empresas con tendencia al sedentarismo en la ciudad de Bogotá, ya que por medio de las pausas activas se puede mejorar el estilo de vida de estas personas, con hábitos alimenticios, y sus hábitos deportivos, así de esta forma tener una vida saludable.

➤ **VISIÓN**

Active always Colombia tiene como meta posicionarse en los próximos seis años como la empresa líder en la prestación del servicio de pausas activas en las empresas, y como argumento se tendrán los excelentes resultados de la aplicación de los programas y los objetivos conseguidos por estos.

**FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA**

Nuestra empresa Active Always Colombia está inspirada en el pensamiento humanista hacia el mejoramiento de la calidad de vida, mediante charlas de



nutrición, como complementación a las pausas activas, para así poder afectar positivamente a la población con un lema el cual es “quince minutos al día , para estar activos todo el día, y mejorar tu estilo de vida ” y así poder impactar en nuestros clientes al ver su buen desarrollo y desempeño en el trabajo, tanto mental, física y en la ayuda de la resolución de problemas así lograr un mejor estilo de vida.

## MARCO REFERENCIAL

Son las leyes por las cuales active always Colombia se regirá y podrá tener una aprobación por parte de las empresas sin tener riesgos algunos para ejercer su labor.

✚ (colombiano, 2009) La ley 1355 de 2009, del Congreso de la República de Colombia, en el artículo 5° *Estrategias para Promover Actividad Física*. Parágrafo, que establece que todas las empresas del país deben promover las Pausas Activas durante la jornada laboral e incluir a todos sus empleados. Por lo tanto, las Pausas Activas se deben implementar como estrategias que promuevan el mejoramiento de la calidad de vida de los colaboradores. Dando un origen a la empresa basado en ofrecer un servicio profesional de alta calidad donde se quiere beneficiar tanto a las empresas como a sus trabajadores.

Estará será nuestra ley más precisa debido a que está exigiendo el principal servicio que nosotros damos, como lo son las pausas activas las cuales según la ley son benéficas para la salud de la población



- ✚ Ley 181 de 1995 - artículo 5: por el cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la Educación Física y se crea el Sistema Nacional del Deporte. (min educación, 1995)

Esta ley hace afines a los intereses de nosotros como deportistas la cual nos va ayudar para emplear la propuesta de valor que tenemos y de esta manera emprender mejor nuestro trabajo como profesionales en cultura física deporte y recreación

## **CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO**

Mercado multilateral, yo le vendo al cliente un paquete para trabajar con los usuarios.

### **Segmentación geográfica**

Active always Colombia se encuentra ubicada en Colombia, en la ciudad de Bogotá D.C y prestara sus servicios específicamente en los sectores de Los Rosales, Virrey, Pepe Sierra, Chico y Santa Bárbara.

### **Segmentación demográfica**

Los clientes de active always Colombia estas en promedio de edad entre los 18 hasta los 60 años, hombres y mujeres que sus ingresos se encuentran sobre 2, 3 o 4 millones de pesos mensuales, estos individuos son empleados del sector financiero los cuales son sanos, pero con un factor de riesgo por la baja actividad física que realizan.

### **Segmentación pictográfica**



Los clientes de active always Colombia pertenecen a un grupo socioeconómico de estratos 4, 5 y 6 con una estabilidad económica que le permite mantener un estilo de vida con varias comodidades, en tanto a su trabajo maneja altos niveles de estrés y ansiedad.

#### Segmentación conductual

Población con alto porcentaje de sedentarismo, principalmente por su trabajo debido a que no tienen el suficiente movimiento para tener un gasto energético adecuado para que su salud no se vea afectada por esta misma. Se presenta escasez de actividad física en la mayoría de la población.

## CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR

Active always Colombia tiene como propósito beneficiar a la empresa, por medio de sus empleados ya que estos son los que hacen que esta se mantenga en un buen estado, nuestra empresa desea satisfacer las necesidades de nuestros clientes en tanto a lo cognitivo, físico, emocional y conductual lo cual esto se ve reflejado en el estilo de vida de las personas, por medio de la solución de problemas que podemos dar por medio de las pausas activas.

Dentro de la proposición de valor que ofrecemos tenemos variedad en los paquetes, lo cual buscamos que el cliente tenga varias opciones a escoger tanto para el tiempo de sus empleados como para la economía de este mismo, siguiendo con este orden se ofrecen los siguientes paquetes

**Oro:** pausas activas, asesoramiento en nutrición, ciclopaseos y salidas de ecoturismo

**Plata:** pausas activas, asesoramiento en nutrición y ciclopaseos.

**Bronce:** pausas activas, con asesoramiento en nutrición.





**Tipo de propuesta de valor:**

Personalizada: nuestra empresa ofrece la propuesta de valor personalizada ya que por medio de esta se nos facilitara llegar a cada cliente y realizar un análisis para saber cuáles son la necesidad de estos y así poder desarrollar un esquema donde se puedan solucionar los problemas establecidos y poder realizar la intervención adecuada a las necesidades de los empleados y de esta manera tener mejor éxito en nuestra misión como empresa que es mejorar el estilo de vida de las personas.

**CAPITULO III: CANALES****Canales de información**

La empresa Active Always Colombia se quiere dar a conocer por medio de las emisoras de Bogotá como candela, olímpica, blue radio etc. Por medio de páginas web (como lo es Facebook, Instagram, y una página principal con todo en lo que se caracteriza la empresa).

**Canal de evaluación**

Nosotros proponemos como metodología de evaluación en nuestra empresa con una encuesta presencial, y personas que no asistieron al día laboral, se podría por medio de vía internet.

**Canal de compra**

Pueden pagar nuestros servicios por medio de transacción bancaria y/o en efectivo virtual.



Canal de entrega

Nosotros entregamos el servicio personalmente, es decir es a domicilio

Canal post venta

Aparte de nuestros servicios de pausas activas, ofrecemos paquetes y actividades adicionales que se desarrollarían con el objetivo de cambio de ambiente y de rutina, salidas ciclo paseos, tanto en zona rural como y campestre, y así mismo conseguimos accesorios adicionales.

#### **CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES**

Por medio de asistencia personalizada se da, cuando nos dirigimos a la empresa donde requieren nuestros servicios, se da por que requieren de nuestros servicios.

Asistencia personalizada exclusiva.

Auto servicio (la persona escoge entre los paquetes que se ofrecen). Porque el cliente puede escoger entre varios paquetes que le ofrecemos y puede decir que le gusta y que no entre los paquetes adicionales encontramos salidas del lugar habitual de trabajo, como fincas, salidas por la ciudad entre otras.

Relacionarse con la empresa por medio de página web, ya que la pueden consultar para conocer más la empresa y así tener más conocimiento del producto que se está adquiriendo.

Comparación con el producto de la otra empresa

#### **CAPITULO V: INGRESOS**

Se refiere al flujo de caja que genera una empresa en los diferentes segmentos de mercado, y representa el dinero que la compañía genera de cada uno de estos segmentos. (OSTERWALDER & YVES, 2011)

**Tipo de fuente de ingresos**



✚ Cuota por uso y por suscripción:

se tiene este tipo de fuente de ingresos debido a que activé always Colombia tiene una cantidad de paquetes en donde están establecidos la cantidad de veces que se prestara el servicio en el mes y el valor de este durante un tiempo establecido en este casi seria un mes

| Paquete           | Descripción                                                                                                                                                  | valor     |
|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Oro               | <ul style="list-style-type: none"><li>• Pausas activas complementado con charlas de nutrición</li><li>• Ciclopaseos</li><li>• salida de ecoturismo</li></ul> | 2000.000  |
| Plata             | <ul style="list-style-type: none"><li>• Pausas activas complementado con charlas de nutrición</li><li>• Ciclopaseos</li><li>• Salida de ecoturismo</li></ul> | 1.400.000 |
| bronce            | <ul style="list-style-type: none"><li>• Pausas activas complementado con charlas de nutrición</li></ul>                                                      | 500.000   |
| Otras actividades | <ul style="list-style-type: none"><li>• Gimnasia</li><li>• Yoga</li><li>• Rumba</li></ul>                                                                    | 30.000    |



|  |             |  |
|--|-------------|--|
|  | • aerobicos |  |
|--|-------------|--|

## **CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES**

### Recursos humanos

Profesionales en cultura física deporte y recreación o afines con la actividad física, con capacidades para manejar grupos de personas y tener buen liderazgo con mínimo 2 años de experiencia en el campo de la recreación o a fines de actividad física

### Recursos intelectuales

Se requiere empresa dedicada a la publicidad para poder expandir la idea de negocio de la empresa.

Licencias otorgadas por la cámara de comercio para poder trabajar bajo las leyes regidas por el estado.

### Recursos físicos:

Dentro de los recursos físicos que se necesitaran para la empresa active always Colombia, será objetos los cuales nos facilitaran al momento de realizar pausas activas en las distintas empresas tales como:

- Balón fitball
- Colchonetas
- Banas elásticas
- Aros



Dentro de otros recursos físicos que necesitaremos será la parte de oficina como:

- Mueble
- Sillas
- Computador

Recursos económicos:

| Elemento         | Unidades | Valor producto | Total        |
|------------------|----------|----------------|--------------|
| Balón fitball    | 5        | 25.000         | 125.000      |
| Bandas elásticas | 12       | 15.000         | 180.000      |
| Colchonetas      | 10       | 12.000         | 120.000      |
| Aros             | 10       | 7.000          | 70.000       |
| Armario          | 1        | 500.000        | 500.000      |
| Sillas           | 3        | 70.000         | 210.000      |
| Computador       | 1        | 2.000.000      | 2.000.000    |
| Arriendo         | 1        | 800.000        | 800.000      |
| Entrenadores     | 2        | 800.000        | 4.100.000    |
| Total, costos    |          |                | \$ 8.100.000 |



## CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES

En actividades claves nos enfocamos en:

Resolución de problemas: mejorando la capacidad física de las personas donde especificamos que nuestro objetivo es la mejora en la salud con respecto de las pausas activas y los ciclo paseos: realizando movilidad articular, activación cardiovascular, estiramientos vuelta a la calma y con ciclo paseos enfocándose en diferentes procesos de ejercicio con activación cardiovascular, cambio de postura, despeja la mente y ayuda a distraer al cliente ayudándolo a cambiar del mismo contexto de la rutina y así generar menos estrés laboral.

Especificar cada una de las actividades que se realizan en las pausas activas

Primeras actividades

- ✚ movilidad articular (Los ejercicios de movilidad articular básicamente consisten en realizar rotaciones y circunducciones de las articulaciones principales como cuello, hombros, cintura, cadera, rodillas y tobillos).
- ✚ actividades cardiovasculares: Se considera ejercicio cardiovascular, a todas aquellas actividades que movilizan grandes masas corporales, obteniendo la energía predominantemente a través de sistemas de carácter aeróbico, es decir, con aporte suficiente de oxígeno.
- ✚ Estiramientos: Beneficios para el sistema cardiovascular y respiratorio
  - Reduce presión sanguínea.
  - Aumenta los niveles de colesterol bueno (HDL).
  - Reduce los niveles de triglicéridos en sangre.
  - Reduce a los niveles de grasa corporal y la intraabdominal.
  - Aumenta la capacidad aeróbica y funcional.



- Reduce la frecuencia de reposo y aumenta la capacidad funcional del corazón.
- Mejora la función pulmonar.
- Aumenta el volumen de sangre y la capacidad de irrigación a los diferentes órganos.
- Beneficios a nivel cognitivo y emocional
- Reduce la ansiedad y depresión.
- Aumenta la sensación de bienestar.
- Mejora la autoestima y la apariencia física.

Estiramientos: consistente en una contracción de dicho músculo no deseada, debido a que intenta evitar un posible desgarrar o rotura de las fibras que lo componen. Practicando los estiramientos, conseguimos que el músculo se habitúe a aumentar su longitud y el umbral del reflejo de estiramiento se hace mayor, permitiendo un gesto deportivo más amplio, sin riesgo de bloqueo o lesión (Gutiérrez Muñoz)

#### Ciclo paseos

En los ciclo paseos nos enfocamos en el cambio de ambiente que es vital para el trabajador, con el enfoque de una actividad diferente activando la actividad física con activación cardiovascular, estiramientos y movilidad articular, ayudando a la buena circulación del cuerpo humano. Será dirigida la actividad a lugares fuera de la ciudad, donde las posibilidades de contaminación son menores y el trabajador poder adquirir un espacio de descanso laboral.

Con lo ciclo paseos nos ayuda a que tengamos movilidad articular, estiramientos y así misma activación cardiovascular, actividad que ayuda a un cambio de rutina.

### **CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES**

Tipo de asociaciones clave:

Active always Colombia tendrá alianzas clave con distintas empresas no competitivas, pero que se favorecerán una de la otra.



- Trx – Colombia  herramienta única para el entrenamiento de suspensión.
- Kinesio  cintas para vendaje neuromuscular
- Fisioequipos  equipos y líneas exclusivas que brindan salud, confort y bienestar.
- - See more at:  
<http://www.fisioequiposcolombia.com/nosotros/#sthash.51BlpQnw.dpuf>
- Con mi bici con mis tenis  bicicletas

Objetivo de crear estas alianzas:

Optimización y economía a escala: se realiza esta alianza con el fin de reducir costos por medio de las compras que se realizan a estas empresas con el fin de que por cada compra que se realice haya un descuento del 10% o del 15% dependiendo el valor total de la compra, se verán beneficiadas las dos empresas debido a que nosotros realizaremos publicidad de los productos adquiridos sin ningún costo.

## CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

### PROMEDIO DE INGRESOS DE UN MES

| PRODUCTO/SERVICIO | PRECIO PROM. | VENTAS PROM. | INGRESOS PROM. |
|-------------------|--------------|--------------|----------------|
| ORO               | \$ 2.000.000 | 1            | \$ 2.000.000   |
| PLATA             | \$ 1.400.000 | 4            | \$ 5.600.000   |
| BRONCE            | \$ 500.000   | 10           | \$ 5.000.000   |
| OTRAS ACTIVIDADES | \$ 30.000    | 15           | \$ 450.000     |
|                   |              |              |                |
|                   |              |              |                |
|                   |              |              |                |
|                   |              |              |                |





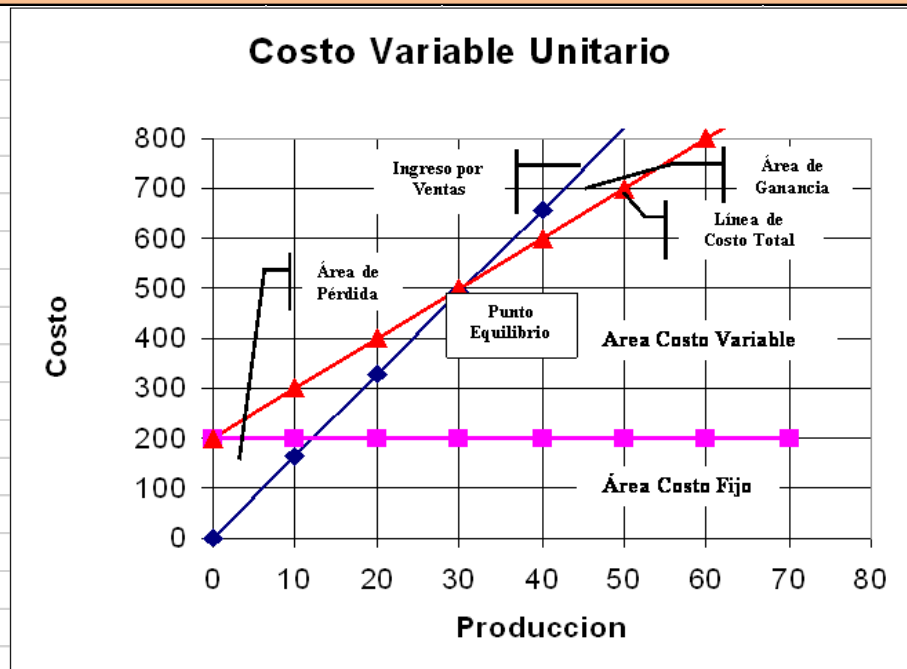
|               |                           |               |
|---------------|---------------------------|---------------|
| \$ 800.000    | <b>TOTAL<br/>INGRESOS</b> | \$ 13.050.000 |
| 15            |                           |               |
| \$ 12.000.000 |                           |               |

| PROMEDIO DE EGRESOS DE UN MES |                  |              |                           |                    |
|-------------------------------|------------------|--------------|---------------------------|--------------------|
| COSTOS FIJOS                  |                  |              |                           |                    |
| COD                           | CENTRO DE COSTOS | PRECIO PROM. | CANTIDAD PROM.            | COSTOS FIJOS PROM. |
| F1                            | ARRIENDO         | 800.000      | 1                         | \$ 800.000         |
| F2                            | DEPRECIACION     | 125.000      | 1                         | \$ 125.000         |
| F3                            | NOMINA           | 8.000.000    | 1                         | \$ 8.000.000       |
|                               |                  |              |                           | \$ 0               |
|                               |                  |              |                           | \$ 0               |
|                               |                  |              |                           | \$ 0               |
|                               |                  |              |                           | \$ 0               |
|                               |                  |              |                           | \$ 0               |
|                               |                  |              |                           | \$ 0               |
|                               |                  |              | <b>TOTAL COSTOS FIJOS</b> | \$ 8.925.000       |

| COSTOS VARIABLES |                        |              |                               |                      |
|------------------|------------------------|--------------|-------------------------------|----------------------|
| COD              | CENTRO DE COSTOS       | PRECIO PROM. | CANTIDAD PROM.                | COSTOS VARIABLES PR  |
| V1               | ALQUILER DE BICICLETAS | \$ 20.000    | 30                            | \$ 600.000           |
| V2               | TRANSPORTE             | \$ 10.000    | 30                            | \$ 300.000           |
| V3               | SEGUROS                | \$ 3.500     | 30                            | \$ 105.000           |
| V4               | REFRIGERIO             | \$ 4.000     | 30                            | \$ 120.000           |
| V5               | INGRESO ECOTURISMO     | \$ 30.000    | 30                            | \$ 900.000           |
|                  |                        |              |                               | \$ 0                 |
|                  |                        |              |                               | \$ 0                 |
|                  |                        |              |                               | \$ 0                 |
|                  |                        |              | <b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b> | \$ 2.025.000         |
|                  |                        |              |                               |                      |
|                  | No. DE PERSONAS        | <b>30</b>    | Costo Variable Unitario       | <b>\$ 67.500</b>     |
|                  |                        |              |                               |                      |
|                  |                        |              | <b>TOTAL DE COSTOS</b>        | <b>\$ 10.950.000</b> |



#¿NOMBRE?



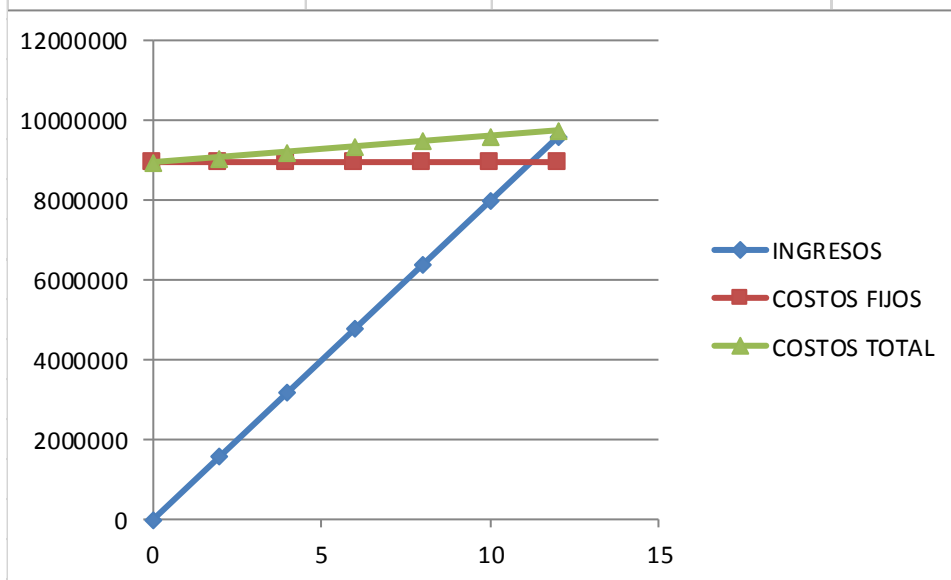
#### Capacidad Maxima de Producción/Atención en un mes

|                             |  |                                           |          |
|-----------------------------|--|-------------------------------------------|----------|
| <b>Punto de Equilibrio=</b> |  | Costos Fijos Totales                      |          |
|                             |  | Precio Unitario - Costo Variable Unitario |          |
|                             |  |                                           |          |
|                             |  |                                           |          |
| PE=                         |  | 8925000                                   |          |
|                             |  | 800000                                    | 67500    |
|                             |  |                                           |          |
| PE=                         |  | 12,18430034                               | EMPRESAS |
|                             |  |                                           |          |
| Valor de Equilibrio=        |  | Punto de Equilibrio * Precio Unitario     |          |
|                             |  |                                           |          |
| PE=                         |  | 12,18430034                               | 800000   |
|                             |  |                                           |          |
| VE=                         |  | \$ 9.747.440                              | Pesos    |



## CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

| #¿NOMBRE? | INGRESOS | COSTOS FIJOS | COSTOS TOTAL |
|-----------|----------|--------------|--------------|
| 0         | 0        | 8925000      | 8925000      |
| 2         | 1600000  | 8925000      | 9060000      |
| 4         | 3200000  | 8925000      | 9195000      |
| 6         | 4800000  | 8925000      | 9330000      |
| 8         | 6400000  | 8925000      | 9465000      |
| 10        | 8000000  | 8925000      | 9600000      |
| 12        | 9600000  | 8925000      | 9735000      |



| Flujo de Ingresos |                         |
|-------------------|-------------------------|
| AÑO               | VALOR                   |
| 1                 | \$ 156.600.000          |
| 2                 | \$ 185.915.520          |
| 3                 | \$ 220.718.905          |
| 4                 | \$ 262.037.484          |
| 5                 | \$ 311.090.902          |
| <b>TOTAL</b>      | <b>\$ 1.136.362.811</b> |



| <b>Flujo de Egresos</b> |                       |
|-------------------------|-----------------------|
|                         | <b>B</b>              |
| <b>AÑO</b>              | <b>VALOR</b>          |
| 1                       | \$ 131.400.000        |
| 2                       | \$ 150.426.720        |
| 3                       | \$ 172.208.509        |
| 4                       | \$ 197.144.301        |
| 5                       | \$ 225.690.796        |
| <b>TOTAL</b>            | <b>\$ 876.870.326</b> |

|                                 |             | <b>TIR</b>  |
|---------------------------------|-------------|-------------|
| <b>Formulación de Datos VPN</b> |             | -18000000   |
| f1=                             | 25200000    | 25200000    |
| f2=                             | 35488800    | 35488800    |
| f3=                             | 48510396,29 | 48510396,29 |
| f4=                             | 64893183,26 | 64893183,26 |
| f5=                             | 85400105,53 | 85400105,53 |
| n=                              | 5 años      |             |
| i=                              | 29%         |             |
| Inv0=                           | 18000000    |             |

| <b>Flujo de Efectivo Neto</b> |                       |
|-------------------------------|-----------------------|
|                               | <b>A-B</b>            |
| <b>AÑO</b>                    | <b>VALOR</b>          |
| 1                             | \$ 25.200.000         |
| 2                             | \$ 35.488.800         |
| 3                             | \$ 48.510.396         |
| 4                             | \$ 64.893.183         |
| 5                             | \$ 85.400.106         |
| <b>TOTAL</b>                  | <b>\$ 259.492.485</b> |

|                 |                        |
|-----------------|------------------------|
| <b>VAN=VPN=</b> | <b>\$92.798.609,50</b> |
|                 |                        |
| <b>TIR=</b>     | <b>173,89%</b>         |
|                 |                        |
| <b>RI=</b>      | <b>60688800</b>        |
|                 | <b>2528700</b>         |
|                 |                        |
| <b>RI=</b>      | <b>7,118282121</b>     |



## LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Asociaciones claves</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Ttrx</li><li>Kineso</li><li>Fisioequipos</li><li>Con mi bicic con mis tenis</li><li>Empresas de ecoturismo</li><li>Alcaldias municipales</li></ul>                                                                                                                                 | <b>Actividades claves</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Resolución de problemas</li><li>Mejorar condición física de los empleados</li><li>Evita inasistencia de empleados</li><li>Remuneración por problemas de salud por medio de pausas activas</li></ul> <b>Recursos claves</b> <b>Físicos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Intelectuales</li><li>Humanos</li><li>Económicos</li><li>Inversión inicial de 18.000.000</li></ul> | <b>Propuesta de valor</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Pausas activas y charlas de nutrición</li><li>Ciclopaseos</li><li>Salidas ecoturísticas</li><li>Oro: 3 actividades</li><li>Plata: 2 actividades</li><li>Bronce: 1 actividad</li></ul>                                                                                    | <b>Relación con los clientes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Asistencia personalizada (grupos de 30 personas)</li></ul> Informes mensuales a los gerentes con estadísticas en salud.<br><b>Canales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>información</li><li>evaluación</li><li>Canal compra</li><li>Canal entrega</li><li>Canal posventa</li></ul> | <b>Segmento de clientes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Mercado multila</li><li>Nuestros cliente las empresas</li><li>Usuarios emplea de la empresa</li></ul><br>Geográfico<br>Demográfico<br>Psicográfico<br>Conductual                                                                                                                    |
| <b>Costos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Costos fijos arriendo 800.000</li><li>Depreciación activos 125.000</li><li>Nomina 8.000.000</li><li>Total costos fijos 8.925.000</li><li>Costos variable total: 2.025.000 (número de personas 30)</li><li>Costo variable unitario 67.500</li><li>Precio promedio inscripción: 800.000</li><li>Punto de equilibrio: 13 empresas</li><li>Valor de equilibrio: 9.747.400</li></ul> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Evaluación financiera</b><br>(proyección no exacta) <ul style="list-style-type: none"><li>Con una inversión de 18 millones</li><li>En 5 años:</li><li>Inflación 6% anual</li><li>Crecimiento en las ventas del 12% aprox</li><li>Valor presente neto: 92.000.000 aprox</li><li>TIR: 173% aprox</li><li>Rendimiento de la inversión</li><li>Rendimiento de la inversión se realiza en 8 meses aproximadamente</li></ul> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <b>Ingresos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Oro: inscripción mensual 2.000.000 (1) ven promedio mensual</li><li>Plata: inscripción mensual 1.400.000 (4) ven promedio mensual</li><li>Bronce: inscripción mensual 500.000 (10)ve promedio mensual</li><li>Otras actividades 30.000 (15) venta prome mensual totales: 13.050.000</li></ul>  |



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

colombiano, G. (14 de Octubre de 2009). *colombia justia*. Obtenido de Diario oficial: <http://docs.colombia.justia.com/nacionales/leyes/ley-1355-de-2009.pdf>

Gutiérrez Muñoz, J. (s.f.). EJERCICIOS DE ESTIRAMIENTO.

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS. (2009). *Guía Técnica Colombiana - Formalización de Empresa GTC 184*. Bogotá D.C.: ICONTEC.

MARTINEZ, C. (2012). ADMINISTRACION. En *DISEÑO Y GESTION* (pág. 10). BOGOTA.

OMS. (2003). *Organización Mundial de la Salud*.

OSTERWALDER, A., & YVES, P. (2011). *Generacion de modelo de negocio*. DEUSTO S.A. EDICIONES.

Rasmussen, H., Carlos, A., Lopez, R., Guadalupe, & Hidalgo, S. m. (2013). Actividad física, conductas sedentarias y calidad de vida en adolescentes universitarios de Ciudad. *Ciência & Saúde Coletiva*.

Tremblady, Coley, Saunders, & Healy & Owen. (23 de noviembre de 2010). *Physiological and health implications of a sedentary lifestyle*. Obtenido de nrcresearchpress: [http://www.nrcresearchpress.com/doi/abs/10.1139/H10-079#.WRPHLt1\\_IU](http://www.nrcresearchpress.com/doi/abs/10.1139/H10-079#.WRPHLt1_IU)

