



DELTA BOX

TRABAJO DE GRADO CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

Álvarez Ramos Luna Valentina

García García Laura Marcela

Asesor:

Juan Carlos Corredor

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

Mayo 2025

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
NOMBRE	5
LOGOTIPO	6
SLOGAN	6
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	6
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	6
CAPITULO I: PROPOSICIONES DE VALOR	8
CAPITULO II: SEGMENTOS DE MERCADO	11
CAPITULO III: CANALES	12
CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES	14
CAPITULO V: INGRESOS	15
CAPITULO VI: ASOCIACIONES CLAVES	15
CAPITULO VII: RECURSOS CLAVES	15
CAPITULO VIII: ACTIVIDADES CLAVES	15
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS	15
CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA	15
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO	15
REFERENCIAS	16

Introducción

La creación de 'Deltabox' como idea de negocio comenzó principalmente por el gusto y curiosidad por el boxeo y actividades que no fueran comunes dentro de nuestro campo, por la experiencia que pudimos tener en algún momento dentro de este mismo y, por último, nace por nuestro gusto por la realización de ejercicios físicos y disciplinas deportivas.

Cómo se mencionó anteriormente la experiencia que tuvimos en relación con nuestra idea de negocio es la experiencia en el boxeo, tuvimos la oportunidad de aprender en un gimnasio especializado en este deporte, el mismo que nos abrió las puertas para poder enseñar a otras personas esos conocimientos aprendidos.

La necesidad que buscamos resolver con esta idea de negocio se relaciona con la experiencia que hemos tenido dentro de estos centros de entrenamiento y es que encontramos que hay practica únicamente de boxeo con un poco de entrenamiento funcional generalizado, sin embargo como profesionales en cultura física y amantes del entrenamiento en general queremos que dentro de nuestro gimnasio se enseñe además de boxeo, actividad física para la salud o entrenamiento funcional de manera individualizada, de tal forma que cada persona va a tener su plan de entrenamiento individualizado teniendo en cuenta sus objetivos.

Durante nuestra carrera universitaria vimos materias como entrenamiento y rendimiento deportivo, sesiones de ejercicio individuales y en grupo, deportes de combate, administración de los organismos deportivos, psicomotricidad, iniciación y formativa deportiva, programación del ejercicio para la salud que son clave para la creación de esta idea de negocio, lo que nos aporta no solo el conocimiento si no también la experiencia fundamental para el progreso de Deltabox.

Dentro de nuestra idea de negocio encontramos palabras como:

Deporte

Según el Anteproyecto de Ley del Deporte en España (IUSPORT, 2025), el deporte es una actividad física orientada al bienestar físico, emocional y social, practicada con o sin fines competitivos.

Ibarra Angulo (2024) define el deporte como una actividad física regulada, que puede combinar capacidades físicas e intelectuales dentro de un espacio y normas específicas.

Actividad Física

Desde un enfoque biológico, la actividad física ha sido definida como cualquier movimiento corporal producido por los músculos esqueléticos que conlleva un consumo de energía mayor al que se necesita en reposo (Caspersen et al., 1985, p. 1).

Por otra parte, La Organización Mundial de la Salud (2018) describe la actividad física como todo gesto del cuerpo generado por los músculos esqueléticos que implica un gasto energético. Esta incluye no solo el ejercicio estructurado, sino también acciones cotidianas como las laborales, recreativas, domésticas y los desplazamientos.

Con una mirada más integral del individuo, la Asociación de Medicina Deportiva de Colombia-AMEDCO (2002) define la actividad física se conceptualiza como todo desplazamiento corporal voluntario generado por contracciones musculares que implica un gasto energético superior al estado de reposo. Asimismo, se considera una conducta humana compleja, autónoma y voluntaria, influida por factores biológicos, psicológicos y socioculturales, que aporta múltiples beneficios a la salud. Esta se manifiesta a través de prácticas como el deporte, el ejercicio, el baile, ciertas formas de recreación y actividades cotidianas, y es reconocida como un derecho fundamental.

Boxeo

El boxeo profesional se caracteriza como un deporte acíclico de contacto, con rondas definidas, predominio aeróbico y explosividad anaeróbica en momentos claves (G-SE, 2022).

El boxeo educativo se enfoca en el completo e integro desarrollo de los jóvenes, promoviendo valores como la disciplina y la autoestima dentro de contextos escolares (Rodríguez Vázquez & Pérez Perdomo, 2023).

Entrenamiento Funcional

Sánchez, D. (2022), lo define como tareas de ejercicios que se repiten de forma sistemática y continua para lograr adaptaciones mecánicas desarrollando la activación neuromuscular y buscando una transferencia hacia la mejora de la relación del sujeto con el entorno de su vida real y cotidiana.

De acuerdo con el American Council on Exercise (2018), el entrenamiento funcional se enfoca en desarrollar las habilidades físicas necesarias para ejecutar con mayor eficiencia los movimientos involucrados en las actividades diarias.

Salud

Según la OMS (1948) la salud es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades.

Por su parte, Dubos (1956) consideró la salud como una condición física y mental relativamente libre de molestias o sufrimiento, que le permite al individuo desenvolverse de manera eficiente durante el mayor tiempo posible dentro del entorno que ha elegido habitar.

Por otro lado, autores como Asociación Médica Mundial (2011). Definen la salud como la capacidad de realizar las funciones y actividades cotidianas de manera óptima, y de disfrutar de una buena calidad de vida.

Por último, la Academia Nacional de Medicina de Estados Unidos (2015) dice que la salud se entiende como una condición dinámica que abarca la salud del cuerpo, la mente y las interacciones sociales, que se logra a través de la interacción entre los individuos, las comunidades y el entorno.

Nombre

DELTA BOX: Representa transformación y crecimiento. Delta simboliza el cambio y la evolución, justo lo que buscamos en cada usuario que entrena con nosotros. Box no es solo boxeo, es disciplina, empoderamiento y autoconfianza. Juntos, crean un espacio donde cada golpe es un paso hacia la superación personal, el equilibrio y la fuerza, tanto física como mental.

Logotipo

Figura 1. *Logotipo*



Nota. *Autoría propia.*

El logotipo de **DELTA BOX** combina elementos visuales y textuales que comunican claramente la identidad y misión del gimnasio, especializado en funcional fitness y boxeo. A continuación, se describen sus principales características:

1. Elemento central: guante de boxeo

El elemento más prominente del logo es la silueta de un guante de boxeo negro. Este símbolo es una representación directa del deporte principal que se practica en el lugar: el boxeo. Además, el guante evoca fuerza, disciplina y defensa personal.

2. Símbolo delta dentro del guante

Dentro del guante aparece un triángulo estilizado (letra griega *delta*), que puede interpretarse como un símbolo de cambio o transformación, un concepto clave en el entrenamiento físico y mental. También refuerza el nombre del centro: **Delta Box**.

3. Texto circular: lema motivacional

Rodeando el guante en la parte superior se encuentra el texto

4. Nombre de la marca y especialidades

Debajo del emblema principal aparece el nombre **DELTA BOX** en letras mayúsculas negras y negritas, lo que le da un aspecto firme y profesional. Justo debajo se especifica la especialización:

FUNCIONAL FITNESS • BOXEO

Esto informa de forma clara y directa los servicios que ofrece el centro, apelando a personas interesadas tanto en el acondicionamiento físico funcional como en el boxeo.

5. Estilo monocromático

El logo utiliza una paleta monocromática (blanco y negro), lo que le da un aspecto limpio, moderno y serio. Además, esto facilita su reproducción en distintos materiales y formatos, como camisetas, carteles, redes sociales o equipo deportivo.

Slogan

“Donde el cuerpo se forja y la mente golpea.”

Este lema transmite una filosofía de entrenamiento integral, donde no solo se fortalece el cuerpo, sino también la mente. Sugiere que el entrenamiento en *Delta Box* va más allá del ejercicio físico; también se trabaja la disciplina, la concentración y la mentalidad fuerte.

Misión

En Delta Box trabajamos para ofrecer un espacio inclusivo donde toda persona, más allá de su nivel de experiencia o estado física, puedan entrenar, superarse y sentirse parte de una comunidad. Nos enfocamos en el desarrollo integral de nuestros usuarios a través del boxeo y el entrenamiento funcional, combinando sesiones guiadas y planes individualizados que se adaptan a las metas y capacidades de cada persona. Nuestro objetivo es fomentar hábitos saludables, disciplina y confianza personal en un ambiente seguro, motivador y de respeto mutuo.

Visión

Ser reconocidos como el centro de entrenamiento líder en la ciudad por fusionar el poder del boxeo y la versatilidad del entrenamiento funcional, formando una comunidad fuerte, resiliente y apasionada por el movimiento. En Delta Box aspiramos a expandir nuestro impacto, convirtiéndonos en un referente de innovación, salud y excelencia deportiva en la región.

Marco Legal

Según Villanueva (2010), el marco normativo en el ámbito de los negocios hace alusión a todas las disposiciones legales, reglamentarias y directrices que orientan y delimitan el comportamiento dentro de un contexto institucional, social o económico. Por lo tanto, Delta Box se solidifica bajo estos mandatos:

El marco legal que sustenta este estudio está compuesto por la Ley del Deporte y la Recreación, la Ley 729 de 2001, que establece los Centros de Acondicionamiento y Preparación Física (CAPF) en Colombia, y la Ley 2210 de 2022, la cual reglamenta la actividad de entrenador(a) deportivo(a) y se dictan otras disposiciones a continuación se describen cada una de éstas a continuación de describen cada una de ellas.

La Ley 181 de 1995 establece como objetivos principales el impulso y promoción del deporte, la recreación y el uso constructivo del tiempo libre, así como el apoyo a la educación complementaria de niños y jóvenes en todos los niveles sociales. Estas acciones buscan proteger el derecho de cada persona para acceder libremente a una formación física y espiritual adecuada (Congreso de Colombia, 1995).

La Ley 729 de 2001 establece que los Centros de Acondicionamiento y Preparación Física (CAPF) son espacios dedicados a ofrecer servicios orientados la atención integral del bienestar corporal de las personas. Estas funciones se desarrollan mediante actividades recreativas, deportivas, terapéuticas y otras autorizadas por entidades competentes, bajo la dirección de especialistas en el campo de la salud, los cuales trabajan en conjunto con licenciados en educación física y otros especialistas relacionados (Congreso de Colombia, 2001).

Ley 2210 del 23 de mayo de 2022 dice que, reconoce y reglamenta la actividad del entrenador(a) deportivo(a), define su naturaleza y su propósito, desarrolla los principios que la rigen y determinan las responsabilidades del Colegio Nacional de Entrenamiento Deportivo.

Fundamentación Humanista

En DELTABOX, reconocemos como valor humanista el hecho de que todo individuo posee características propias y requiere un plan de entrenamiento personalizado a sus capacidades y objetivos. Promovemos el respeto y la inclusión, creando un ambiente donde todos puedan superarse sin miedo al juicio, nuestro enfoque se basa en la honestidad, el trabajo duro y el camino de la excelencia, guiando a cada usuario hacia su mejor versión.

Fomentamos el pensamiento crítico y la autonomía, brindando herramientas para comprender y aprovechar los beneficios del ejercicio. Desde los principios como profesionales Tomasinos, valoramos la realidad de cada individuo, ofrecemos un espacio abierto a todas las personas y buscamos generar un impacto positivo en la sociedad, contribuyendo al bienestar físico y mental de nuestra comunidad.

Investigación de mercados

Según Shopify (2024), la investigación de mercado consiste en "recopilar datos sobre personas o empresas y analizarlos para averiguar qué buscan", lo que permite a las organizaciones ajustar sus estrategias y operaciones para satisfacer mejor las demandas del mercado.

Asimismo, según IdeaScale (2023), este procedimiento consiste en recolectar, examinar e interpretar de forma sistemática información relacionada con un mercado, industria o grupo de consumidores determinado, lo cual permite detectar oportunidades y reducir posibles riesgos en el entorno empresarial.

Nuestra idea de negocio está pensada para un centro de entrenamiento con capacidad para 20 personas máximo, lo que nos permitirá tener un control y atención semi personalizada teniendo en cuenta que nuestro punto innovador es la especificidad e individualización del entrenamiento.

Tabla 1. *Investigación de mercados*

PLANES Y SERVICIOS

TRI BOXNG TRAINING	SMASH BOXING	BOXING CLUB
Su ejercicio principal es el boxeo semi y personalizado, también entrenamiento funcional complementario al boxeo tiene un centro de entrenamiento con capacidad máxima de 10-12 personas, ubicado en la calle 15 #95-35 el chicó norte, sus planes ofrecen paquetes desde las 4 clases hasta la mensualidad ilimitada, también ofrecen planes trimestrales y anuales. También ofrecen servicio de vendas para complemento de guantes	Smash Boxing, es un gimnasio donde se enfocan principalmente en el levantamiento de pesas, pilates y entrenamiento funcional con un complemento en boxeo. Se enfoca en el entrenamiento cardiovascular. Su ubicación en muy cerca del gimnasio anterior, en el chicó norte en la cra 11a #96-51. Ofrecen planes desde 1 hasta 16 clases.	Es un gimnasio especializado en entrenamiento de boxeo y kickboxing con usuarios amateur y de alto rendimiento, con un amplio margen de horarios, están ubicados en Tv. 22a #61f-6, Teusaquillo.
Sus planes y precios van desde los \$45.000 una sesión grupal.	Sus planes incluyen: Paquetes Grupales	Sus Planes incluyen Paquetes Mensuales
	- 1 sesión: \$55.000	

Planes Personalizados incluyen	Semi que	- 4 sesiones: \$197.000	- 4 sesiones: \$130.000
- 8 sesiones: \$240.000		- 8 sesiones: \$372.000	- 8 sesiones: \$170.000
- 12 sesiones: \$330.000		- 12 sesiones: \$460.000	- Inscripción: \$70.000
- 16 sesiones: \$400.000		- 16 sesiones: \$490.000	Planes Ilimitados
- 20 sesiones: 450.000		- Mes ilimitado: \$545.000	- Mensualidad Ilimitada: \$220.000
Planes Personalizados		Otros Paquetes	- Mensualidad AM: \$200.000
- 8 sesiones: \$415.000		- 3 meses: \$1.310.000	- Trimestre: \$600.000
- 12 sesiones: \$595.000		- 6 meses: \$2.300.000	- Trimestre AM: \$500.000
		- 12 meses: \$4.350.000	

- 16 sesiones: -
\$750.000

- Semestre:
\$1.100.000

- 20 sesiones:
\$840.000

- Semestre AM:
\$925.000

Planes Ilimitados

- Año: \$1.685.000

- Plan mensual:
\$290.000

- Año AM:
\$1.350.000

- Plan trimestral:
\$750.000

- Plan semestral:
\$1.080.000

- Plan Anual:
\$1.800.000

Tabla 2. *TriBoxn Training*

Debilidades

- Dificultad para diferenciarse si no comunica bien su propuesta única de valor.
- Dependencia de un grupo reducido de entrenadores clave.
- Poca diversificación si el modelo depende exclusivamente de entrenamientos presenciales.
- Limitado alcance si no se invierte en marketing digital estratégico.

Oportunidades

- Tendencia creciente hacia el entrenamiento funcional y personalizado.
- Mayor interés por programas que combinen fuerza, salud mental y bienestar integral.
- Posibilidad de convenios con empresas, universidades o EPS para programas corporativos o de salud.
- Expansión hacia plataformas virtuales o entrenamientos híbridos.

Fortalezas

- Entrenamientos funcionales innovadores adaptados a todos los niveles.
- Comunidad activa que promueve la motivación y el compromiso.

Amenazas

- Alta competencia local de gimnasios funcionales, boxes de cross training y gimnasios convencionales.
 - Cambios económicos que afecten la disposición de pago del público objetivo.
-

• Entrenadores certificados y con experiencia en distintas disciplinas (fuerza, HIIT, movilidad).	• Cambios normativos o restricciones que afecten la operación de espacios físicos.
• Instalaciones modernas y equipadas con materiales funcionales.	• Deserción de usuarios si no hay seguimiento o personalización constante en su progreso.
• Presencia en redes sociales con contenido dinámico y motivacional.	

Tabla 3. *Smash Boxing*

Debilidades	Oportunidades
• Necesidad de constante actualización técnica y metodológica en entrenadores.	• Creciente interés por deportes de combate como alternativas saludables y des estresantes.
• Dependencia de entrenadores estrella puede afectar la continuidad del servicio en caso de rotación.	• Posibilidad de alianzas con marcas deportivas, nutricionistas o instituciones educativas.
	• Implementación de clases virtuales o contenido en línea para entrenar desde casa.
	• Organización de torneos internos, exhibiciones o ligas amateur.

Fortalezas	Amenazas
• Personal capacitado en boxeo y entrenamiento funcional. • Enfoque diferencial en el boxeo como disciplina integral (físico, mental y emocional). • Instalaciones especializadas y ambientadas para el entrenamiento de combate. • Comunidad sólida y motivadora entre usuarios. • Horarios flexibles y variedad de clases.	• Competencia creciente de gimnasios multifuncionales y boutiques de fitness. • Cambios económicos que reducen la capacidad de pago de los usuarios. • Posibles restricciones sanitarias que limiten clases presenciales. • Percepción negativa del boxeo como deporte “violento” por parte de algunos segmentos.

Tabla 4. *Boxing club*

Debilidades	Oportunidades
• Alta rotación de usuarios si no se fideliza correctamente.	• Crecimiento del interés por deportes de combate como alternativa al fitness tradicional.

-
- Limitada diferenciación frente a gimnasios mixtos si no se refuerza el valor del boxeo.

- Posibles costos altos de mantenimiento por desgaste de equipos.

- Dependencia de un número reducido de entrenadores clave.

Fortalezas

- Especialización en boxeo y kickboxing, lo que le da una identidad clara y diferenciada
- Atención a personas con distintos niveles de experiencia, desde quienes están iniciando hasta deportistas de élite.
- Amplio margen de horarios, lo cual mejora el acceso y la fidelización de clientes con diferentes rutinas.
- Ubicación estratégica en Teusaquillo, zona central y de fácil acceso en Bogotá.

- Alianzas estratégicas con marcas deportivas, nutricionistas o influencers del sector.

- Expansión hacia clases virtuales o programas híbridos.

•

Amenazas

- Competencia creciente de gimnasios multifuncionales y boutiques de fitness.
- Cambios económicos que reducen la capacidad de pago de los asistentes.
- Posibles restricciones sanitarias que limiten clases presenciales.
- Percepción negativa del boxeo como deporte “violento” por parte de algunos segmentos.

-
- Entrenadores con experiencia competitiva y enfoque técnico-personalizado.
-

Capítulo I: Proposición de Valor

Según Salesforce (2023), "la propuesta de valor es una práctica de marketing cuyo objetivo es transmitir al cliente una idea clara, concisa y transparente de cómo determinado negocio puede ser relevante para él". Cuando una oferta responde a una demanda no cubierta, crea una conexión real con los clientes y se convierte en un factor diferenciador. Por lo tanto, en DELTABOX abordamos un problema común en los gimnasios y centros de entrenamiento: La carencia de un enfoque de planificación ajustado a los requerimientos específicos de cada persona, muchos espacios ofrecen rutinas generales que no consideran objetivos, capacidades o niveles de experiencia, lo que limita el progreso y la motivación de los usuarios.

Nuestra solución es un enfoque innovador que combina el boxeo con el entrenamiento funcional, brindando un servicio personalizado que permite a cada usuario alcanzar su máximo potencial. No solo entrenamos, sino que guiamos, corregimos y ajustamos cada plan de trabajo de acuerdo con las metas y características de cada usuario.

Los beneficios que ofrecemos van más allá del ejercicio físico. En DELTABOX, el entrenamiento se convierte en una herramienta para el bienestar integral, fortaleciendo el cuerpo, la mente y la confianza. Nuestros clientes no solo mejoran su rendimiento, sino que encuentran en el deporte una forma de superación personal.

Para cubrir las diferentes necesidades del mercado, ofrecemos:

- Planificación del entrenamiento individualizado.
- Preparación física dependiendo de los objetivos de cada persona.
- Entrenamiento semi personalizado de técnica de levantamiento de pesas, boxeo y entrenamiento funcional.
- Acompañamiento y seguimiento de procesos de entrenamiento.
- Servicio de venta de elementos deportivos relacionados con el centro de entrenamiento (vendas, guantes de boxeo, straps, cinturones)
- A través de esta propuesta de valor, DELTA BOX se posiciona como un espacio de transformación, donde cada usuario recibe un entrenamiento diseñado exclusivamente para sus necesidades. No sólo ofrecemos un servicio, sino una experiencia única que impulsa el cambio, el esfuerzo y la dedicación.

Tipo de Propuesta de valor

Novedad: Nuestro enfoque personalizado, En DELTABOX, cada golpe y cada movimiento te acercan a tu mejor versión. A diferencia de los gimnasios tradicionales, aquí entendemos que cada persona es única, por eso adaptamos los entrenamientos a sus necesidades y objetivos. Combinamos el boxeo con el entrenamiento funcional para ofrecer una experiencia que fortalezca no solo el cuerpo, sino también la confianza y el bienestar. Nuestro acompañamiento cercano, la enseñanza en técnica y el seguimiento

continuo crean una comunidad que te impulsa a superarte cada día. cada usuario se sienta parte de una comunidad que impulsa su mejor versión.

Desempeño En DELTABOX, el progreso es nuestra prioridad. Medimos el progreso a través de evaluaciones periódicas con las cuales evaluamos y ajustamos constantemente los entrenamientos para garantizar resultados visibles y mantener la motivación. Cada sesión es dinámica y desafiante, diseñada para fortalecer el cuerpo, la mente y la confianza. Nuestro equipo crea un ambiente seguro y motivador donde el esfuerzo se traduce en logros reales y satisfacción personal.

Personalización En DELTABOX, entendemos que cada persona es única, por eso personalizamos cada entrenamiento según sus necesidades, objetivos y capacidades. Nos basamos en estudios que destacan la importancia de adaptar el ejercicio a cada individuo, asegurando un progreso real y seguro. Desde la técnica de boxeo hasta el levantamiento de pesas y el entrenamiento funcional, cada plan se ajusta al nivel y metas de cada usuario. Además, realizamos un seguimiento continuo para optimizar el proceso y garantizar una evolución constante. Nuestro propósito es que cada persona se sienta acompañada, motivada y en el camino hacia su mejor versión.

Tipo de personas: DELTABOX Tiene como público objetivo a quienes desean mejorar su condición física, aprender técnicas de boxeo y alcanzar un bienestar integral para una mejor calidad de vida. Nuestros servicios están diseñados tanto

Tanto para quienes se inician en un estilo de vida activo como para atletas con experiencia. que buscan perfeccionar su rendimiento, por supuesto tendemos a hombres y mujeres de todas las edades, adaptando los entrenamientos a sus capacidades y objetivos. Ya sea para mejorar la resistencia, ganar fuerza, perder peso o simplemente liberar el estrés

diario, en DELTABOX cada persona encuentra un espacio donde puede superarse física y mentalmente.

- **Marca:** DELTA BOX, representa fuerza, disciplina y bienestar integral, nuestra identidad se basa en la combinación del boxeo y el entrenamiento funcional como herramientas para transformar el cuerpo y la mente. La imagen de la marca refleja dinamismo, energía y pasión por el deporte, transmitiendo el mensaje de que cada golpe y cada movimiento son pasos hacia una mejor versión de uno mismo. De tal forma queremos que DELTABOX sea reconocido no solo por sus resultados físicos, sino también por el impacto positivo que genera en la vida de las personas.

- **Precio:** Como resultado de todo lo anterior cabe resaltar que nuestros precios en DELTABOX, Fueron planificados con la intención de proporcionar un servicio. de alta calidad a un costo accesible, garantizando así que más personas puedan beneficiarse del boxeo y el entrenamiento funcional personalizado. Ofrecemos diferentes planes según la frecuencia y tipo de entrenamiento, desde sesiones individuales hasta entrenamientos grupales semi personalizados. Además, contamos a través de programas especiales que incorporan monitoreo corporal, asesoramiento técnico y acceso a productos deportivos, proporcionando una experiencia completa a un precio competitivo.

- **Accesibilidad:** Para garantizar una experiencia más cómoda y flexible, DELTA BOX ofrece acceso a través de diferentes plataformas, contamos con un centro de entrenamiento físico equipado con todo lo necesario para las sesiones presenciales. Además, desarrollaremos una aplicación móvil que permitirá a los usuarios acceder a sus planes de entrenamiento personalizados, realizar seguimiento de su progreso, agendar sesiones y recibir consejos de nuestros entrenadores. Esta combinación de espacios físicos y digitales asegura que cada persona pueda entrenar de manera efectiva, adaptándose a su estilo de vida y horarios.

- **Beneficios:** En DELTABOX, no solo brindamos entrenamientos, sino experiencias que transforman el bienestar físico y mental de cada persona, a través de un acompañamiento bien dirigido y profesional, por medio de planes de entrenamiento

diseñados para adaptarse a los objetivos y capacidades individuales, asegurando resultados efectivos y sostenibles. De este modo, cada reunión está orientada en el desarrollo de las capacidades de fuerza y resistencia y técnica, mientras mejora la confianza y la salud integral de nuestros usuarios. Además, nuestro acompañamiento cercano y profesional garantiza que cada persona se sienta motivada, comprendida y apoyada en su proceso de transformación.

Capítulo II: Segmentación de mercado

En un inicio se debe tener en cuenta el concepto de segmentación de mercado para así mismo plantear la población de impacto, un referente de esto es (Philip Kotler, 2020) donde nos dice que “es el proceso de dividir el mercado total para un producto en particular o una categoría de productos en segmentos o grupos relativamente homogéneos” donde comparten afinidades y necesidades. Esto se realiza con el objetivo de implementar un producto o servicio más personalizado y específico al grupo poblacional escogido. Por consiguiente, debemos tener claridad en la propuesta de valor que se dará a conocer como marca y para dar ejemplo En relación con esto, Kotler (2020) señala que los consumidores tienden a optar por aquellos productos o servicios que perciben como más valiosos; por tanto, es fundamental brindarles propuestas que maximicen dicho valor. beneficios que superen a la otra marca y con ello generando una ubicación en el mercado de la marca.

Aplicando lo mencionado anteriormente DELTABOX está dirigido a hombres y mujeres jóvenes y adultas que tengan el objetivo mejorar su condición física por medio del acercamiento al boxeo, en busca de un bienestar integral a través de un servicio

personalizado. Pueden ser personas sin experiencia deportiva, es decir principiantes o con más experiencia como deportistas que buscan perfeccionar su rendimiento deportivo.

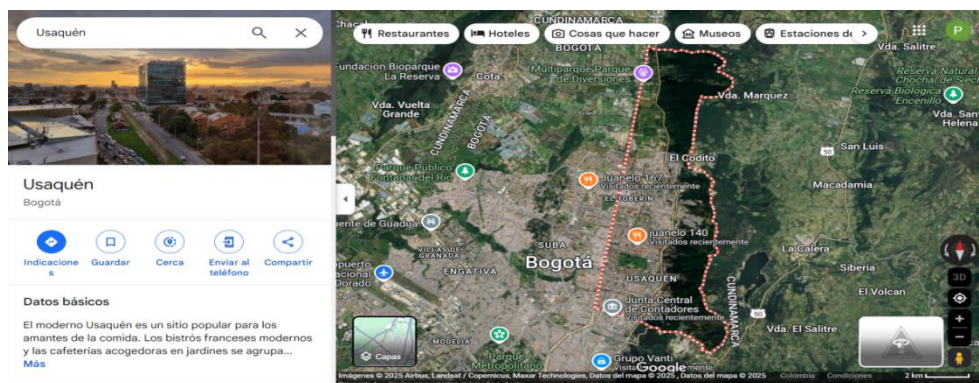
Segmentación demográfica

De acuerdo con la población a intervenir serán hombres y mujeres de 14 a 60 años aproximadamente, con ingresos iguales o superiores a un salario mínimo legal vigente, que hablen o comprendan el idioma español o inglés y con disponibilidad de tiempo para desplazarse a la sede presencial.

Segmentación geográfica

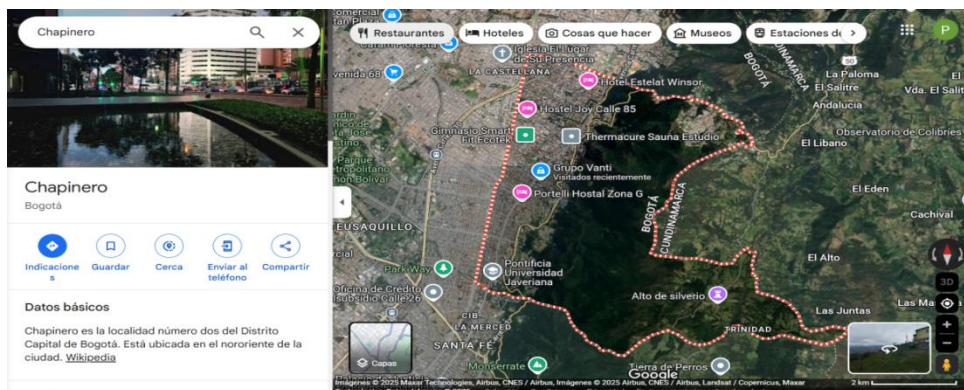
La población debe estar ubicada en Colombia en la ciudad de Bogotá o sus cercanías, preferiblemente en el área norte de la capital en las localidades Usaqué, Chapinero y Barrios Unidos por motivos de cercanía y de fácil acceso.

Figura 2. Barrio Usaqué, Bogotá



Nota. Reproducido de la imagen satelital de Google Maps, 2025

Figura 3. Barrio Chapinero, Bogotá



Nota. Reproducido de la imagen satelital de Google Maps, 2025

Segmentación psicográfica

La comunidad de DELTABOX debe orientarse bajo los valores del respeto, solidaridad, responsabilidad, honestidad y tolerancia con el fin de tener un ambiente acogedor y tranquilo. Debe tener el gusto o la iniciativa de realizar actividad física y deportes como el boxeo, de la misma manera debe tener un enfoque en cultivar un estilo de vida saludable.

Segmentación conductual

Toda aquella persona que desee ser parte de la comunidad DELTABOX requiere el objetivo de buscar o mantener una mejora del estilo de vida mediante el ejercicio físico y la participación deportiva. O tener la curiosidad de realizar dicha práctica.

El punto físico de DELTA BOX tendrá una capacidad de recibir a 20 usuarios máximo por franja horaria de entrenamiento, por ende, un total en el día un máximo de 80 usuarios.

Capítulo III: Canales

"Los canales de distribución están conformados por diversas entidades y personas que intervienen con el fin de que el bien o servicio alcance al cliente final de manera efectiva" (Kotler & Keller, 2020). Estos incluyen la atención en tienda, la comunicación visual, redes sociales, páginas web y estrategias digitales optimizadas, asegurando una experiencia unificada y efectiva. De esta manera, en DELTABOX, nuestros canales de comunicación, venta y entrega están diseñados para conectar de manera efectiva con nuestros clientes, asegurando que reciban la mejor experiencia desde el primer contacto hasta el seguimiento posventa.

Tipo de canal: Propio

Utilizamos canales directos e indirectos para llegar a nuestros usuarios:

- Canales directos propios: Contamos con un espacio físico donde brindamos entrenamientos personalizados y sesiones grupales.
- Canales indirectos asociados: Utilizamos plataformas sociales como Instagram, Facebook, Tik Tok y Whatsapp y plataformas digitales para llegar a un público más amplio, ofreciendo información sobre nuestros servicios y permitiendo la interacción con la comunidad.

Fases de nuestros canales:

1. Percepción (información): Para darnos a conocer, implementamos estrategias de publicidad a través de plataformas digitales como (Instagram, Facebook, TikTok), campañas de marketing digital y colaboraciones con influencers del ámbito deportivo. Además, ofrecemos contenido educativo sobre los beneficios del entrenamiento en DELTABOX, fortaleciendo nuestra imagen de marca y destacando nuestra propuesta de valor.

2. Evaluación: Brindamos a los clientes la oportunidad de evaluar nuestros servicios a través de encuestas de satisfacción, buzón de sugerencias y sistemas de PQR (Petición, Quejas y Reclamos). También realizamos pruebas gratuitas o clases de muestra para que puedan experimentar el entrenamiento antes de comprometerse con un plan.
3. Compra: Facilitamos diferentes métodos de pago para garantizar comodidad y accesibilidad: Efectivo, Tarjeta de crédito y débito, Nequi, Transferencias bancarias Y Planes de suscripción mensual o paquetes de sesiones
4. Entrega: Organizamos horarios flexibles para las clases, permitiendo a los usuarios agendar sus entrenamientos según su disponibilidad. La entrega se entiende como la acción logística de colocar productos, servicios o información en manos del consumidor final, bajo restricciones de tiempo y costo, donde su éxito se mide con indicadores como OTIF (On Time – In Full) (Wikipedia, 2024). A través de nuestra página web o aplicación, los clientes pueden reservar sus sesiones, conocer la disponibilidad de escenarios y recibir recordatorios sobre sus clases. Además, establecemos condiciones claras de ingreso, asegurando que cada sesión se lleve a cabo en un ambiente seguro y estructurado.
5. Postventa: Buscamos fidelizar a nuestros clientes ofreciendo productos complementarios como vendas, guantes, hidratación y ropa deportiva. De acuerdo con Buske Logistics (s.f.), el servicio postventa comprende las acciones de apoyo, asesoría y mantenimiento que una empresa proporciona a sus clientes luego de adquirir un producto o servicio, con el propósito de asegurar su satisfacción y promover su fidelidad hacia la marca a largo plazo. También mantenemos comunicación constante para conocer su evolución y brindar asesoría continua, asegurando que su experiencia con DELTA BOX sea completa y satisfactoria.

Capítulo IV: Relación con Clientes

Según Silva (2020), la relación con los clientes es una estrategia de marketing que busca conectar a los usuarios con los servicios y canales de venta, estableciendo un vínculo antes, durante y después de la compra.

En DELTABOX, no solo ofrecemos entrenamientos, sino que creamos una comunidad donde cada persona se siente motivada a alcanzar su mejor versión. Desde el primer contacto, nuestra relación con los clientes se basa en cercanía, acompañamiento y personalización. La atención al cliente comprende todas las acciones y servicios que una empresa ofrece en cada etapa del proceso de compra, desde el inicio hasta el seguimiento posterior, con el propósito de responder a las necesidades del cliente y brindar soluciones a posibles inconvenientes (González, 2021).

Para lograrlo, implementamos estrategias claras en cada uno de Los elementos esenciales en la interacción con nuestros clientes: Nos apoyamos en estrategias de marketing digital y experiencias presenciales para atraer a personas interesadas en mejorar su bienestar. A través de redes sociales, contenido interactivo y eventos abiertos al público, damos a conocer la esencia de DELTABOX. Además, aplicamos estrategias de referidos, donde nuestros propios miembros recomiendan el programa a amigos y familiares, fortaleciendo el ciclo de confianza y credibilidad.

1. Fidelización: Creemos en el poder del acompañamiento y la personalización. Mantenemos un seguimiento continuo del progreso de nuestros usuarios, ajustando los entrenamientos según sus necesidades y brindando asesoramiento constante. Implementamos programas de recompensas, donde la constancia y el esfuerzo tienen beneficios adicionales, como descuentos en futuras sesiones o acceso a clases exclusivas.
2. Aumento de clientes: Además de la voz a voz, promovemos iniciativas como jornadas de entrenamiento gratuito para que más personas experimenten la metodología DELTA BOX. También ofrecemos planes grupales para incentivar la participación de amigos y familiares, fomentando el sentido de comunidad y pertenencia.

3. Estimulación de las ventas: Complementamos nuestro servicio con productos que potencien la experiencia de entrenamiento, como guantes personalizados, vendajes, botellas de hidratación y ropa deportiva, asegurando que nuestros clientes cuenten con todo lo necesario para su evolución en el boxeo y la actividad física.

Tipo de relación: Asistencia Personal

Osterwalder y Pigneur (2010) proponen en su obra *Business Model Generation* el concepto de "relación de asistencia personal" como una estrategia mediante la cual las empresas establecen contacto directo con sus clientes, ofreciendo apoyo personalizado durante la compra o en etapas posteriores.. Puede ser física, cuando se realiza cara a cara, o a distancia, a través de medios como teléfono o correo electrónico. Este tipo de relación es común en diversos sectores, como restaurantes, telecomunicaciones y bancos.

El vínculo con nuestros clientes se fortalece mediante la atención personalizada y la creación de comunidad, ya que brindamos un trato cercano y especializado, con entrenadores que guían y apoyan a cada usuario en su proceso. "La relación con los clientes se refiere a las estrategias y prácticas que una empresa utiliza para interactuar y construir vínculos duraderos con sus clientes, buscando mejorar la satisfacción y fidelización" (Márquez & Palacio, 2022). y en DELTABOX, nuestro propósito es claro: transformar vidas a través del movimiento, la disciplina y la pasión por el boxeo.

Capítulo V: Ingresos

Según Etecé (2022) Se denomina ingreso al incremento de los recursos económicos que presenta una organización, una persona o un sistema contable, y que constituye un aumento del patrimonio neto de los mismos.

Para la BBVA Noticias (2025) Los ingresos representan cualquier cantidad de dinero que entre a formar parte de la economía de una persona.

En el caso de los ingresos, según explica un estudio del Instituto de Estudios Financieros (IEF), se puede distinguir entre:

Ingresos Recurrentes: Los ingresos fijos se caracterizan por su recurrencia periódica o constante, como sucede con el salario, la pensión, los subsidios o los pagos por alquiler. En contraste, los ingresos variables también se repiten, pero de forma no regular, lo que dificulta su control y planificación dentro del presupuesto.

Los servicios que prestaremos están divididos entre entrenamientos semi personalizados (grupales) y personalizados (individuales), teniendo en cuenta los precios de la competencia decidimos mantenernos con precios similares un poco por debajo para poder posicionarnos en el mercado y lograr alcance.

Clases personalizadas

Incluyen planificación del entrenamiento completamente individualizada, seguimiento y control del proceso de acuerdo con sus objetivos, toma de medidas antropométricas, reserva de clases de acuerdo con disponibilidad del usuario y el tipo de entrenamiento que desee.

Clases Semi-personalizadas

Entrenamiento con capacidad para 5-6 personas máximo, duración de 50-60 minutos, diferentes modalidades, bien sea levantamiento de pesas o boxeo, en ambas, la sesión incluye movilidad articular, fase de elevación de frecuencia cardiaca o calentamiento, fase central y estiramiento o vuelta a la calma.

Aplicación de prueba diagnóstica para identificar patologías, antecedentes de salud, estado y condición física para iniciar proceso de acondicionamiento o recomposición física (si es el caso).

Tabla 5. *Planes semi-personalizado y personalizado*

Semi Personalizado	
1 sesion	\$45.000
4 sesiones	\$120.000
8 sesiones	\$230.000
12 sesiones	\$420.000
Personalizado	
1 sesion	\$60.000
4 sesiones	\$200.000
8 sesiones	\$410.000
10 sesiones	\$550.000

Tabla 6. *Planes Ilimitados.*

Mensualidad	
Plan Mensual	\$370.000
Plan Trimestral	\$780.000
Plan 30 clases vigencia 90 días	\$520.000

Proyección

Tabla 7. *Proyección mensualidad Ilimitada*

SERVICIO	PRECIO	VENTAS	INGRESOS
Mensualidad Ilimitada	\$370.000	40	\$14.800000

Durante el primer año de apertura de Delta Box la proyección de ventas está aproximadamente en:

Figura 4. *Ingresos – Egresos 2025-2026*

Ventas Primer Año													Primer Año
DESCRIPCION	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Usuarios	49	59	59	68	66	76	52	40	58	58	44	44	
Ingresos	\$17.162.500	\$19.162.500	\$19.162.500	\$22.942.500	\$24.222.500	\$26.222.500	\$20.442.500	\$15.962.500	\$21.242.500	\$21.242.500	\$18.162.500	\$16.162.500	\$242.090.0
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Egresos	\$13.827.917,00	\$13.800.000,00	\$13.815.000,00	\$12.999.900,00	\$13.830.000,00	\$13.827.000,00	\$13.800.000,00	\$14.000.000,00	\$13.550.200,00	\$13.200.000,00	\$13.750.000,00	\$13.799.500,00	

Ventas Primer semestre

Temporada alta teniendo en cuenta que está iniciando el año y muchas personas quieren empezar a cumplir sus objetivos y hacer ejercicio, corresponde a los primeros 3 meses del año, luego en los meses de mayo a julio, la mayoría de las instituciones educativas tiene vacaciones por lo que las ventas disminuyen en ciertos casos.

Ventas Segundo semestre

La temporada baja del año comprende los meses de junio a agosto que es donde las instituciones retoman labores educativas y los niños y jóvenes vuelven a estudiar, lo que quiere decir que, los gimnasios y centros de entrenamiento retoman su temporada alta. Luego en noviembre y diciembre vuelve la temporada de vacaciones para muchas personas por lo que las ventas bajan de manera importante.

Figura 5. *Proyección ventas mensuales*

PROMEDIO DE INGRESOS DE UN MES			
Producto/Servicio	Precio	Ventas	Ingresos
mensualidad ilimitada (12 M)	\$500.000	35	\$17.500.000
Clientes personalizados (paq 8 clases M)	\$400.000	5	\$2.000.000
Clientes semipersonalizados (paq 4 clases)	\$200.000	9	\$1.800.000
Clientes personalizados (paq 4 clases M)	\$900.000	3	\$2.700.000
Clientes semi (paq 12 clases M)	\$400.000	3	\$1.200.000
Clase personalizada 5 veces al mes	\$220.000	4	\$880.000
Clientes personalizados (paq 10 clases M)	\$520.000	1	\$520.000
	Total ingresos		\$26.600.000

60 personas atendidas en promedio, con un igual de \$443.300 es el precio promedio.

Nota: En esta tabla podemos observar el promedio mensual de ingresos generados por DELTA BOX, con base en la venta de distintos planes de entrenamiento. Durante el mes se atendieron en promedio 60 personas, alcanzando un total de ingresos de **\$26.600.000**. El servicio más demandado fue la mensualidad ilimitada, representando el mayor ingreso con 35 ventas. El precio promedio por cliente fue de **\$443.300**, lo que refleja una distribución equilibrada entre servicios personalizados y semi personalizados, permitiendo adaptarse a diferentes necesidades y presupuestos dentro de la comunidad.

Capítulo VI: Asociaciones Clave

Según Jiménez (2023), los socios clave en el modelo Canvas corresponden a las alianzas estratégicas que una organización forma para cooperar en aspectos como el intercambio de conocimientos, la optimización de costos y el uso compartido de recursos. Entre estos se encuentran los socios estratégicos, industriales e inversores. De esa forma, para que DELTABOX funcione de manera eficiente y pueda ofrecer una experiencia de entrenamiento innovadora, es necesario establecer asociaciones estratégicas con aliados clave. Estas asociaciones nos permitirán garantizar la calidad del servicio, optimizar costos y expandir nuestra comunidad de clientes. Por lo tanto, una de las alianzas estratégicas que se incorpora es entre empresas no competidoras, realizando colaboraciones con gimnasios,

para ofrecer espacios de entrenamiento, eventos o certificaciones. Es por ello por lo que con el gimnasio Health y Life Gym se pretende tener una asociación de Adquisición de recursos y actividades particulares, según el modelo canvas.

Figura 6. Logo Health&Life



Nota. Adaptado de Health&Life. Colombia (n.d) <https://www.hylgym.com/>

Adquisición de recursos y actividades particulares.

Esta alianza permitirá acceder a recursos físicos (espacios de entrenamiento, equipamiento) y posiblemente a actividades como certificaciones o eventos especiales sin tener que invertir directamente en infraestructura propia. Además, Healthy Gym ya tiene experiencia operativa y una comunidad activa, lo que facilita la ejecución de las actividades de DELTABOX en un entorno ya establecido. Es de esta forma como se ven beneficiados ambos centros de entrenamiento DELTA BOX gana acceso a espacios, equipamiento y posible visibilidad ante clientes del gimnasio, por otra parte, Health Life Gym se beneficia al ofrecer un servicio innovador a su comunidad (boxeo funcional), atrayendo más público. Y es así, como ambas partes reducen costos operativos, comparten audiencias y fortalecen su propuesta de valor.

Relación con comprador suplidor

Proveedores

Figura 7. *Logo Sportfitness*



Nota. Adaptado de SportFitness. Colombia (n.d) <https://sportfitness.co/>

SportFitness es una marca de equipos y artículos deportivos, para DELTABOX esta marca es aliada como proveedor de elementos como mancuernas, discos de peso, barras, steps, máquinas de fuerza, bandas elásticas, cuerdas para saltar y elementos de boxeo.

Figura 8. *Logo Legion Equipment*



Nota. Adaptado de Legion Equipment. Colombia (n.d). <https://legioncolombia.com.co/>

Legión es una marca de elementos especializados en boxeo y deportes de combate, en este caso es un proveedor de guantes y vendas

Asociaciones Clave

Figura 9. *Logo Boxing Club Colombia*



Nota. Adaptado de Boxing Club Colombia. Colombia, B. C. (n.d.). Boxing Club Colombia. <https://boxingclubcolombia.com.co/>

Boxing club es un gimnasio especializado en entrenamiento de boxeo y kickboxing con usuarios amateur y de alto rendimiento, es una asociación estratégica con este centro de entrenamiento se basa en compartir espacios con deportistas que estén en proceso de competencia o alto rendimiento, esto teniendo en cuenta que BBC tiene la experiencia en este medio y es una buena alianza para nosotros como gimnasio nuevo.

Tipo de alianza

- **Competencia**

Alianza con competidores:

Acuerdos con academias de artes marciales, kickboxing o fitness para intercambiar conocimientos, organizar torneos o sesiones de capacitación intensiva, teniendo como valor agregado: Posicionamiento en la industria del fitness y kickboxing, mayor visibilidad y oportunidades de networking.

- **Asociaciones de empresa para desarrollar un negocio**

Vinculación con marcas de ropa deportiva, suplementos nutricionales o equipamiento de entrenamiento para ofrecer productos complementarios. Valor agregado: Creación de paquetes exclusivos para clientes, generación de ingresos adicionales y fortalecimiento del ecosistema de DELTABOX.

- **Relación con comprador suplidor**

Acuerdos con fabricantes de guantes, vendas, equipamiento y empresas de tecnología para desarrollar una plataforma de reservas en línea. Valor agregado: Garantizar la disponibilidad de insumos esenciales, mejorar la experiencia del cliente y asegurar eficiencia en la operatividad.

- **Alianzas para asociaciones de tráfico**

(muchos clientes en página web o redes sociales, o publicidad para punto físico, campaña publicitaria).

Alianzas con influencers fitness, plataformas de salud y bienestar o redes sociales especializadas para aumentar el tráfico a nuestra web y redes sociales. Valor agregado: Mayor captación de clientes, visibilidad de la marca y crecimiento de la comunidad digital.

Beneficios con las alianzas: Reducción de costos en infraestructura al asociarse con gimnasios y universidades.

- Mayor acceso a recursos sin necesidad de grandes inversiones iniciales.

Reducción de riesgo incertidumbre (seguros o recuperación de lesiones)

Tabla 8. *Alianzas*

Nombre de la entidad	¿Qué ganan ellos?	¿Qué ganamos?
Healthy & Life Gym	Amplían su portafolio con una oferta innovadora (boxeo funcional), aumentan el tráfico de clientes y diversifican sus servicios.	Acceso a espacios físicos, equipamiento, comunidad ya establecida, y posibilidad de visibilidad frente a nuevos usuarios.
SportFitness	Venta de sus productos, posicionamiento como proveedor principal de equipamiento para centros de entrenamiento funcional y boxeo.	Acceso a artículos de calidad: mancuernas, barras, discos, steps, bandas, cuerdas, entre otros, a precios competitivos y con garantía técnica.
Legión Equipment	Posicionamiento en un nicho especializado (boxeo), aumento en ventas de guantes, vendas y productos técnicos, mayor visibilidad en un gimnasio emergente.	Adquisición de implementos técnicos de boxeo de alta calidad con asesoría especializada y acceso a nuevos productos del mercado.
Boxing Club (BBC)	Visibilidad como referente técnico para deportistas de formación, posicionamiento como aliado de un proyecto joven y expansión de su	Intercambio de experiencias, acceso a conocimiento técnico, vinculación con deportistas de competencia, y mejora del nivel formativo de

Capítulo VII: Recursos

(Barroeta, M. 2023) dice que los recursos clave constituyen un componente esencial para el funcionamiento del modelo de negocio. Se trata de los recursos o bienes esenciales que una empresa requiere para crear y brindar sus productos o servicios, y que están directamente relacionados con el desarrollo de sus actividades clave.

Por otro lado, a estos modelos de negocio, los recursos claves les permiten crear y ofrecer una propuesta de valor. También, ayudan a llegar a los mercados y establecer relaciones con segmentos de mercado y finalmente, consiguen ingresos.

Dentro de estos encontramos una clasificación de 4 recursos claves que son:

Los recursos Físicos son parte importante es este capítulo, es por esto por lo que (Barroeta, M. 2023) lo define como “aquellos bienes tangibles que la empresa necesita para poder operar, como la maquinaria, los equipos, las herramientas, los vehículos, infraestructura productiva y comercial, incluyendo plantas de fabricación, inmuebles, medios de transporte, equipos, plataformas tecnológicas, establecimientos de venta y canales logísticos , entre otros”.

Estos recursos son esenciales para poder crear y ofrecer los bienes o asistencias de la empresa, y suelen requerir una inversión importante.

Tabla 09. Recursos Físicos

Recursos	Cantidad	Valor Unitario	Total
----------	----------	-------------------	-------

Planta Central	1	\$7.00.0000	\$ 7.000.000
----------------	---	-------------	--------------

Total			\$ 7.000.000
--------------	--	--	---------------------

Tabla 10. Recursos Técnicos

Recursos	Cantidad	Valor Unitario	Total
Guantes de boxeo	10	\$ 80.000,00	\$ 800.000,00
vendas	10	\$ 45.000,00	\$ 450.000,00
cinturones	5	\$ 80.000,00	\$ 400.000,00
straps	5	\$ 50.000,00	\$ 250.000,00
lazos	10	\$ 15.000,00	\$ 150.000,00
Kit mancuernas	1	\$ 400.000,00	\$ 400.000,00
Barras	3	\$ 200.000,00	\$ 600.000,00
Balones medicinales	4	\$ 57.500,00	\$ 230.000,00
Grupo platillos	1	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00

Ring de boxeo	1	\$	\$ 9.000.000,00
			9.000.000,00
Bolsas de boxeo	5	\$	\$ 450.000,00
			90.000,00
colchonetas	12	\$	\$ 360.000,00
			30.000,00
discos de peso	6	\$	\$ 540.000,00
			90.000,00
		Total	\$13.675.000,00

Seguidamente, se presentan los elementos físicos indispensables para el inicio de operaciones de la empresa, especificando en la tabla la cantidad requerida y el costo por unidad dejando un total de \$13675.000

Tabla 11. Recursos Intelectuales

Recursos	Cantidad	Valor Unitario	Total
Microsoft	1	\$459.999	\$459.999
YouTube Premium	1	\$20.900	\$20.900
Spotify Lite	1	\$12.900	\$12.900
		Total	\$493.799

Tabla 12. Recursos Humanos

Recursos	Cantidad	Perfil	Salario
-----------------	-----------------	---------------	----------------

Administrador	1	\$3.200.000
Entrenadores	2	\$2.500.000
Servicios	1	\$1.666.000
Generales		
Total		\$9.866.000

Nota: Muestra el detalle de los costos mensuales de nómina en DELTA BOX, incluyendo los cargos, salarios, cantidad de personal, y funciones principales. El costo total mensual de la nómina asciende a **\$9.866.000**, lo que representa una parte esencial del funcionamiento operativo de la empresa. A esto se suma una inversión inicial de **\$39.937.917**, destinada a la adquisición de activos e infraestructura, más un 15% adicional por imprevistos, alcanzando una inversión total de **\$45.928.604**, lo cual sustenta el inicio y operación adecuada del modelo de negocio.

Tabla 13. Recursos Económicos

Recursos económicos	Total
Recursos Físicos	\$7.000.000
Recursos Técnicos	\$13.675.000
Recursos Humanos	\$9.866.000
Total	\$30.541000

<i>Inversión Inicial</i>	\$45,928,604
<i>Flujos de efectivo Anuales</i>	

Año 1 \$

Año 2 \$

Año 3 \$

Capítulo VIII: Actividades Clave

Las actividades clave representan las acciones fundamentales que una empresa debe llevar a cabo para que su modelo de negocio opere correctamente (Osterwalder & Pigneur, 2010). Estas pueden incluir la elaboración de productos, las estrategias de marketing, la logística de distribución y la atención al cliente, entre otras.

Dentro de nuestras actividades clave está el modelo Canva que manejamos en la Resolución de problemas teniendo en cuenta que atendemos necesidades de tipo estéticos o de salud.

Ibero, L. (2025) plantea que una introducción al desarrollo infantil implica comprender que este proceso abarca transformaciones físicas, cognitivas, emocionales y sociales desde el nacimiento hasta la adolescencia, incluyendo la adquisición de habilidades infantiles esenciales como el lenguaje, la motricidad, la memoria y la interacción social.

Lo anterior es un aspecto relevante en la programación del entrenamiento ya que según la fase en la que se ubique el cliente (en caso de tener menores de 15 años) se toman ciertas precauciones, para fomentar el correcto desarrollo de sus habilidades y capacidades, de igual manera los adultos que tengan problemas con algún tipo de habilidad o capacidad, debemos trabajar para fortalecerla y desarrollarla de la mejor manera para hacer una transferencia a la modalidad que esté practicando.

Teniendo en cuenta lo anterior, el procedimiento por realizar para las personas que deseen empezar a entrenar con Delta Box debe ser:

- Valoración física que incluye; toma de medidas antropométricas, Peso, Talla, IMC.
- Antecedentes médicos, familiares.
- Diligenciamiento de Prueba de Autoevaluación sobre estilos de vida “FANTÁSTICO”, cuestionario Internacional de actividad física IPAQ y PAR-Q.
- Diligenciamiento de consentimiento informado en el que exime al centro de entrenamiento de cualquier responsabilidad en caso de que no haya expuesto sus patologías o lesiones y llegase a tener algún incidente.
- Autorización médica (en caso de necesitar)

Esto con el fin de determinar y descubrir posibles lesiones, patologías y/o enfermedades que impidan realizar ejercicio libremente y de esta manera proceder, teniendo en cuenta que debe haber una planificación del entrenamiento individualizado. También se debe tener en cuenta lo anterior a la hora de que el cliente escoja la modalidad que desee entrenar, ya sea boxeo, levantamiento de pesas o híbrido.

Teniendo en cuenta lo anterior (Ibero, L. 2025) plantea que una introducción al desarrollo infantil implica comprender que este proceso abarca transformaciones físicas, cognitivas, emocionales y sociales desde el nacimiento hasta la adolescencia, incluyendo la adquisición de habilidades infantiles esenciales como el lenguaje, la motricidad, la memoria y la interacción social.

Tabla 14. Actividades Clave Boxeo

El objetivo de esta práctica es desarrollar de manera progresiva las habilidades físicas, técnicas, tácticas y psicológicas del boxeo en personas en etapa de iniciación, con

el fin de prepararlas para una eventual participación en competencias amateur o profesionales, a través de un proceso estructurado por niveles de formación.

ETAPAS Y PERIODIZACIÓN DEL ENTRENAMIENTO			
	INICIACIÓN DEPORTIVA	PERFECCIONAMIE NTO TÉCNICO Y RECREATIVO	RX COMPETITIVO
BOXEO	Esta es una etapa que comprende personas edades entre los 12 a los 15 años que no hayan tenido un acercamiento a este deporte y desean aprender o bien sea personas de edades más altas que quieran aprender.	Personas que tengan experiencia y hayan practicado en este deporte (a partir de 4 meses) y quisieran llegar a una etapa de competencia, para lo que deben perfeccionar técnica.	Atletas que hayan pasado por las dos etapas anteriores y tengan las bases teórico- prácticas pueden empezar la etapa competitiva en la que se enfrentan a un contrincante en el ring y empieza a experimentar la sensación dentro del cuadrilátero.
DESARROLLO, O, ACTIVIDADES	En esta etapa se trabaja la fundamentación técnica del deporte, movimientos básicos, posición básica de combate, golpes	En esta etapa comienza el trabajo de escuela básica dirigida con compañeros, en la que se permite un acercamiento a situación de boxeo real	Al llegar a esta etapa el deportista ya debe tener su técnica con bases fuertes ya que se pone en práctica todo lo aprendido al subirse al ring a

S Y BASES PRACTICAS.	básicos, desplazamientos, pasos laterales, trabajos en bolsa y espumas con el entrenador.	por medio de la sombra y trabajo uno a uno. En esta etapa también se trabaja la pérdida de miedo al golpe, se explora su corporalidad, su trabajo autónomo y control de emociones y con base en eso se evalúa la posibilidad de subirse a un ring a hacer un trabajo de acercamiento a combate.	tener un primer sparring (combate uno a uno) de manera recreativa para hacer correcciones y preparar su competencia (en caso de que así lo decida)
---------------------------------	--	---	---

Tabla 15. Actividades Clave Levantamiento de pesas

Guiar la etapa de desarrollo completo de personas interesadas en el levantamiento de pesas y el entrenamiento funcional, desde la etapa de iniciación hasta niveles de competencia, mediante el desarrollo progresivo de la técnica, la fuerza, la movilidad y la capacidad funcional, promoviendo hábitos seguros, eficaces y sostenibles de entrenamiento.

	INICIACIÓN Y FUNDAMENTACIÓN DEPORTIVA	PERFECCIONAMIENTO TÉCNICO	RX AVANZADO
LEVANTAMIENTO DE PESAS Y ENTRENAMIENTO FUNCIONAL	Esta es una etapa que comprende personas edades entre los 11 a los 15 años que no hayan tenido un acercamiento a este deporte y desean aprender o personas de edades más altas que quieran aprender.	Personas que tengan experiencia de aproximadamente 3 meses en el entrenamiento funcional y/o gimnasio que tengan fundamentación técnica básica para realizar los ejercicios de la manera más óptima.	En esta etapa el atleta maneja ejercicios de técnica avanzada, con cargas altas, entrenamiento planificado específicamente para preparación alto rendimiento.
DESARROLLO, ACTIVIDADES Y BASES PRÁCTICAS.	En esta etapa se trabaja la fundamentación técnica del deporte, se inicia la recomposición física (en caso de que se requiera) que incluye acondicionamiento y preparación física general.	En esta etapa comienza el trabajo de perfeccionamiento de técnica en los ejercicios de levantamiento de pesas, aumento progresivo de las cargas y proceso de participación en torneos competitivos.	

Capítulo IX: Estructura de Costos

Según Borroso (s.f.2010), la estructura de egresos se compone de los Desembolsos indispensables para llevar a cabo la elaboración de productos y/o la prestación de servicios. que posteriormente serán comercializados con el fin de generar ingresos. Asimismo, Botero

(2012) señala que estos costos suelen distribuirse en diferentes categorías, representando proporciones específicas dentro del costo total de la empresa. Así, la estructura de costos es fundamental para garantizar la viabilidad financiera de DELTA BOX. Para ello, se identifican y clasifican los costos fijos, variables y el nivel de equilibrio financiero, asegurando que los ingresos sean superiores a los costos en el mediano y largo plazo.

1. **Costos fijos:** Son aquellos que se mantienen, independientemente del número de clientes o servicios vendidos.

Figura 10. Recursos Técnicos

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS					
Activo	Precio de Compra	Cantidad	Total	Meses a Depreciar	Costo Mensual
Bolsas de Boxeo	\$90.000	5	\$450.000	48	\$9.375
Colchonetas	\$30.000	12	\$360.000	48	\$7.500
Guantes	\$80.000	10	\$800.000	48	\$16.667
Vendas	\$45.000	10	\$450.000	48	\$9.375
Cinturones	\$80.000	5	\$400.000	24	\$16.667
Straps	\$50.000	5	\$250.000	24	\$10.417
Lazos	\$15.000	10	\$30.000	24	\$1.250
Kit Mancuernas	\$400.000	12	\$4.800.000	48	\$100.000
Barras	\$200.000	3	\$600.000	48	\$12.500
Balones medicinales	\$57.500	4	\$230.000	48	\$4.792
Discos de peso	\$90.000	6	\$540.000	48	\$11.250
Ring de boxeo	\$9.000.000	1	\$9.000.000	48	\$187.500
	\$17.910.000		TOTAL DEPRECIACIÓN		\$387.292

Figura 11. Costos Fijos

COSTOS FIJOS			
CENTRO DE COSTOS	PRECIO	CANTIDAD	COSTOS FIJOS
ALQUILER DEL ESPACIO	\$7.000.000	1	\$7.000.000
ADMINISTRADOR DE SEDE	\$3.200.000	1	\$3.500.000
DEPRECIACIÓN	\$397.917	1	\$397.917
PUBLICIDAD Y MARKETING	\$800.000	1	\$800.000
CONTABILIDAD	\$500.000	1	\$500.000
SERVICIOS GENERALES	\$1.630.000	1	\$1.630.000
		TOTAL COSTOS FIJOS	\$13.827.917
			\$165.935.000

Nota: El total mensual de costos fijos en DELTA BOX es de **\$13.827.917**, lo que representa los gastos necesarios para mantener el funcionamiento del negocio,

independientemente del número de clientes. Este valor incluye aspectos como alquiler, administración, depreciación de activos, servicios generales y contabilidad. Proyectado anualmente, estos costos ascienden a **\$165.935.000**, lo cual es clave para garantizar la sostenibilidad y estabilidad financiera del gimnasio.

2. **Costos variables:** Son aquellos gastos que van cambiando según el nivel de actividad del negocio, es decir, a mayor número de usuarios o servicios prestados, mayor será el valor de estos costos.

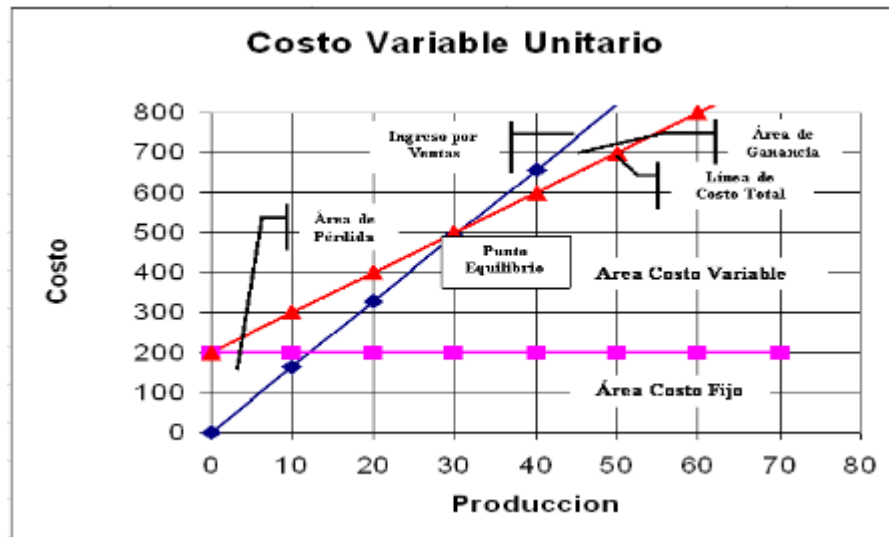
Figura 12. *Costos Variables*

COSTOS VARIABLES			
CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
ENTRENADORES	\$2.500.000	2	\$5.000.000
PAPELERIA	\$100.000	1	\$100.000
INSUMOS DE MANTENIMIENTO	\$100.000	1	\$100.000
MATERIALES DE ENTRENAMIENTO	\$200.000	1	\$200.000
SERVICIOS, TELEFONIA E INTERNET	\$500.000	1	\$500.000
DOTACIÓN UNIFORME	\$30.000	3	\$90.000
		TOTAL COSTOS VARIABLES	\$5.990.000
No. Personas	60	Costo Variable Unitario	\$ 99.833
		TOTAL DE COSTOS	\$19.817.917

Nota: La tabla representa los costos variables mensuales de DELTA BOX, que dependen del número de usuarios atendidos. Con un promedio de 60 personas, se estima un costo variable unitario de **\$99.833** y un total de costos variables de **\$5.990.000**. Al sumarlos con los costos fijos, el total operativo mensual alcanza los **\$19.817.917**, permitiendo proyectar la sostenibilidad financiera del negocio.

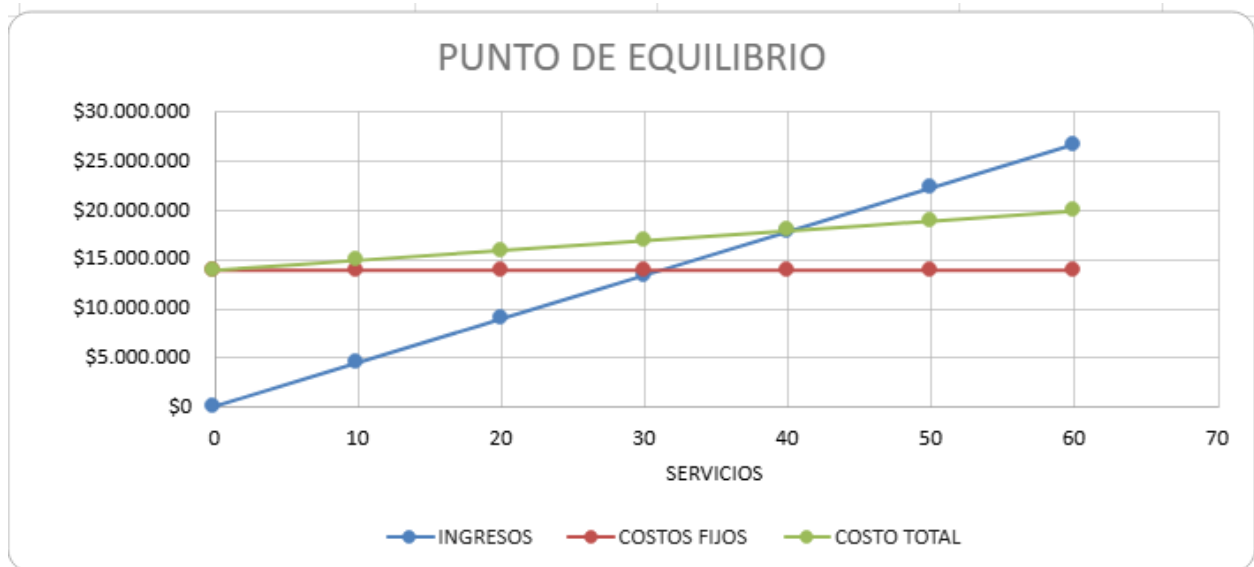
Costo variable unitario

Total, costos variables / 60 personas = \$99.833



Análisis costo variable unitario: En la gráfica podemos observar cómo se comportan los costos frente al nivel de producción en DELTA BOX, destacando el papel del costo variable unitario. Donde se observa que mientras el costo fijo permanece constante (línea rosa horizontal), el costo total (línea roja) aumenta conforme se incrementa la cantidad de servicios ofrecidos, debido a los costos variables que surgen por cada nuevo cliente atendido. Por lo tanto, el punto de equilibrio aparece en la intersección entre la línea de ingresos (azul) y la de costo total, señalando el momento en que los ingresos cubren todos los gastos. Lo que indica que, a partir de este punto, cada nuevo usuario representa una ganancia para el negocio. Este análisis evidencia que controlar y entender el comportamiento del costo variable unitario es clave para proyectar la rentabilidad, ya que permite visualizar cuántos servicios son necesarios para que DELTA BOX pase de cubrir costos a generar utilidad real.

Figura 13. Punto de equilibrio



Análisis: En el gráfico podemos observar cómo se comportan los ingresos, costos fijos y costos totales a medida que crece el número de servicios prestados en DELTA BOX. La línea azul (ingresos) cruza la línea verde (costos totales) en el servicio número 39, lo que indica el punto exacto donde se cubren todos los gastos sin generar pérdidas ni ganancias. A partir de ese punto, cada nuevo cliente representa utilidad para el negocio, ya que actualmente se atienden 60 personas al mes, por lo que el gráfico confirma que DELTA BOX opera por encima del punto de equilibrio, lo que evidencia que el proyecto es financieramente rentable y sostenible.

Valores usados:

- Costos fijos mensuales promedio: \$13.827.917
- Precio promedio por usuario (unitario): \$443.333
- Costo variable por usuario: \$99.833

Figura 14. Punto de equilibrio

Punto de Equilibrio en unidades = Indica cuántos clientes (servicios) necesita atender DELTA BOX en un mes para cubrir todos sus costos sin generar pérdidas ni ganancias. Se calculó utilizando la fórmula:

- Costos fijos mensuales: 13.827.917
- Precio unitario: 443.333
- Costo variable: 99.833

FORMULA: Costos Fijos Totales

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Precio Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$PE = \frac{\$13.827.917}{\$443.333 - \$99.833}$$

$$PE = 40,26 \quad \text{Personas } 60$$

Analisis: Teniendo en cuenta este resultado **40,26**. DELTA BOX necesita atender al menos 40 personas al mes para alcanzar su equilibrio operativo. Esto significa que mientras se mantenga por encima de ese número, como actualmente lo hace (con 60 personas promedio), el negocio es rentable. Por lo tanto, cada cliente adicional representa ganancia neta para el proyecto.

Punto de Equilibrio en Ventas (COP) = Indica el valor mínimo mensual en pesos que debe generar DELTA BOX para cubrir sus costos totales. esulta de calcular el producto entre la cantidad de unidades necesarias para alcanzar el punto de equilibrio y el valor de venta por unidad. promedio por cliente:

Valor de Equilibrio =

VE = Punto de equilibrio x Precio unitario

$$VE = 40,26 \times 443.333 = \$17.846.802$$

$$PE = 40,3 \times \$443.333$$

$$VE = \$17.846.802 \text{ Pesos}$$

Analisis: DELTA BOX necesita generar al menos **\$17.8460.802** COP al mes en ingresos para no tener pérdidas. Esta cifra se convierte en un objetivo financiero base. Todo ingreso mensual superior a este valor representa excedente operativo, útil para reinversión, ahorro o utilidad.

Punto de Equilibrio en Costos = Analiza la proporción que representa el costo variable unitario sobre el ingreso total por cada servicio. Se calcula como:

PEcostos = Costo variable unitario / Precio unitario

$$PE_{\text{costos}} = 99.833 / 443.333 = 0,225$$

Resultado: El **22,5%** del valor que paga cada cliente se destina a cubrir costos variables.

Análisis: Este dato muestra que DELTA BOX tiene un buen margen de contribución. El **77,5%** restante se utiliza para cubrir costos fijos y generar utilidad, lo que permite flexibilidad financiera y proyección de crecimiento.

Análisis general: Con el punto de equilibrio de DELTA BOX, se puede identificar cuántas personas deben ser atendidas mensualmente para cubrir todos los costos sin generar pérdidas ni ganancias. En este caso, con un costo fijo (CF) mensual de **\$13.827.917**, un precio promedio por cliente de **\$443.333** y un costo variable (CV) unitario de **\$99.833**, se determina que el negocio alcanza su equilibrio financiero al atender aproximadamente **40** personas al mes. El valor de equilibrio, es decir, el ingreso mínimo mensual necesario para cubrir todos los gastos es de **\$17.846.802**. Teniendo en cuenta que actualmente se atienden en promedio **60** personas al mes, DELTA BOX supera el punto de equilibrio, lo que significa que ya es una empresa rentable y está generando utilidades. Cabe mencionar que una proyección financiera es clave para validar la sostenibilidad del modelo de negocio y su potencial de crecimiento.

Capítulo X: Evaluación Financiera

El análisis financiero es un proceso clave para evaluar la factibilidad económica de un negocio, ya que permite identificar ingresos, costos y la rentabilidad potencial. Este estudio es un elemento clave para velar por el correcto funcionamiento del modelo empresarial no solo sea funcional en términos operativos, sino también sostenible a largo plazo desde una perspectiva financiera (Gómez & Ramírez, 2021).

Figura 14. Evaluación Financiera

[illegible]

Esta tabla representa el análisis financiero a tres años proyectados, lo que permite evaluar la viabilidad y rentabilidad futura del modelo de negocio DELTA BOX, a través del cálculo de tres indicadores fundamentales: VPN (Valor Presente Neto), TIR (Tasa Interna de Retorno) y PRI (Período de Recuperación de la Inversión). En la evaluación financiera de DELTA BOX, se aplican variables macroeconómicas y de mercado que permiten proyectar el comportamiento real del negocio durante sus primeros tres años. Donde se utilizó una tasa de inflación del **6%**, la cual refleja el aumento general de precios en la economía y que afecta el poder adquisitivo tanto de los consumidores como de los costos operativos. Por lo que se requiere tener en cuenta la inflación ya que permite que las proyecciones de ingresos y egresos sean realistas y estén ajustadas al contexto económico colombiano.

Asimismo, se proyectó un crecimiento en ventas del **10% anual**, lo cual representa el potencial de expansión del mercado de entrenamiento funcional y boxeo, apoyado por el posicionamiento creciente de este tipo de disciplinas. En contraste, se estimó un crecimiento del **8%** en egresos, considerando el aumento progresivo de costos por demanda, mantenimiento y operación a medida que crece el número de clientes.

Por último, se utilizó una Tasa Interna de Oportunidad (TIO) del **28%**, que representa el rendimiento mínimo esperado por los inversionistas en un proyecto como este con riesgo medio, lo que indica que la tasa actúa como punto de referencia para evaluar si DELTA BOX genera un valor superior al costo del capital invertido. Como se evidencia

en los resultados, el proyecto presenta una Tasa Interna de Retorno (TIR) de **205,03%**, superando considerablemente la TIO del **28%**, lo que afirma que el emprendimiento no solo es rentable, sino altamente atractivo desde el punto de vista financiero.

1. **Valor Presente Neto (VPN): \$152.547.248 COP**

El Valor Presente Neto (VPN) cuantifica la rentabilidad específica de un proyecto, calcula la diferencia entre el valor actual de los ingresos futuros del proyecto y su inversión inicial, descontando la TIO del 28%. En el caso de DELTA BOX, se proyecta un VPN de **\$152.547.248 COP**, lo que representa una cifra muy positiva. Este resultado indica que, después de cubrir todos los costos y descontar la tasa de oportunidad del capital del **28%**, el proyecto generará un valor adicional de más de **152 millones de pesos** a lo largo de los 3 años proyectados. . Lo que significa que DELTABOX no solo es viable, sino también altamente rentable, justificando la inversión inicial y consolidando al emprendimiento como una propuesta financieramente atractiva y sostenible en el tiempo.

2. **Tasa Interna de Retorno (TIR): PRIMER AÑO: 68,34% TERCER AÑO = 205,03%**

La **TIR** refleja el rendimiento promedio de rentabilidad anual esperada del proyecto. En el caso de DELTA BOX, los hallazgos muestran un comportamiento muy bueno, con una rentabilidad **TIR** del **68,34%** en el primer año, y una proyección del **205,03%** al tercer año. Estos valores nos indican que están muy por encima de la tasa mínima esperada, especialmente a partir del segundo año. Superar ampliamente la TIO (**28%**), **significa que cada peso invertido genera mas de dos veces su valor en retorno** hacia el tercer año. lo cual confirma que el proyecto multiplica con creces la inversión inicial y que su capacidad de generar ganancias a corto y mediano plazo es excepcional. Cabe resaltar que una TIR superior al 100% es señal clara de alta eficiencia financiera, excelente gestión de costos e ingresos, y gran potencial de crecimiento. Por lo tanto,

DELTA BOX no solo recupera la inversión rápidamente, sino que también ofrece una rentabilidad altamente competitiva en el sector.

3. Período de Recuperación de la Inversión (PRI): 7 meses

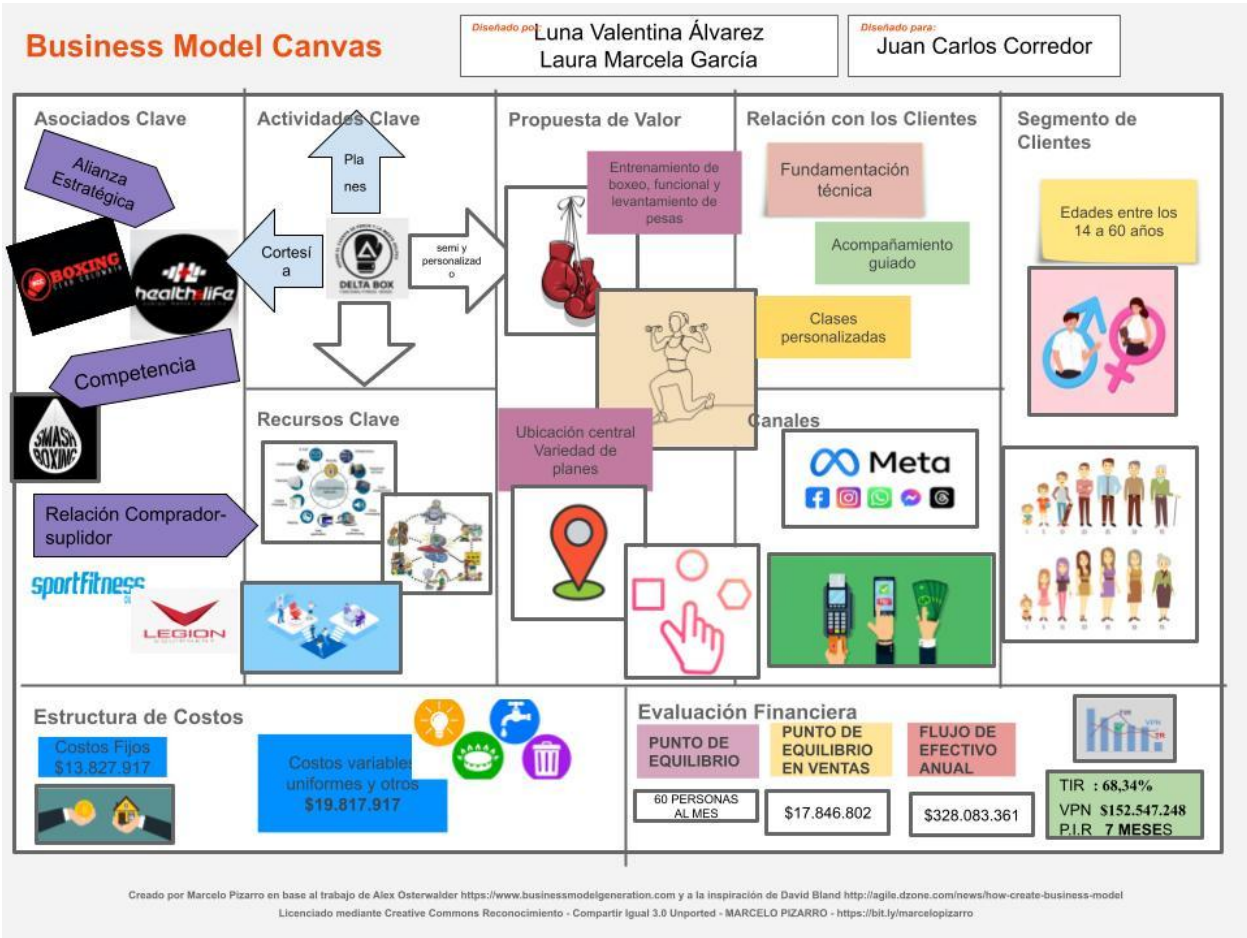
El **PRI** indica el tiempo que tarda el negocio en recuperar el capital invertido. En este caso, DELTABOX logra recuperar la inversión inicial de **\$45.250.104 COP** en aproximadamente 7 meses. Este resultado representa un desempeño sobresaliente para un emprendimiento emergente. Demuestra que se recupera en menos de un año. Esta rápida recuperación de la inversión minimiza el riesgo financiero y confirma que el modelo de negocio es eficiente, con una gestión sólida de ingresos y egresos. Un PRI tan corto es una gran fortaleza.

Conclusión

Luego de realizar una proyección financiera a tres años y aplicar los indicadores clave de evaluación, se puede afirmar que DELTABOX es un proyecto económicamente viable, sostenible y con un alto potencial de crecimiento. El análisis del flujo de ingresos y egresos evidencia un comportamiento muy neutro del negocio: los ingresos aumentan año a año, lo que refleja un modelo adaptable, con capacidad de escalar y atraer nuevos usuarios gracias a su propuesta de valor diferenciada, creando un impacto social. Los tres indicadores financieros reflejan que DELTABOX es un proyecto altamente rentable, sostenible y atractivo para inversionistas. Con un VPN positivo, una TIR muy superior al mínimo requerido y una recuperación de inversión inferior al primer año, se evidencia que la estrategia financiera está bien estructurada y el negocio tiene un fuerte potencial de crecimiento y expansión en el mediano plazo.

LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO

Figura 15. Diagrama del modelo



REFERENCIAS

Admin. (2025, 28 enero). *Aportes de Michael Boyle al Entrenamiento Funcional*.

American Council on Exercise. (2018). ACE's Essentials of Exercise Science for Fitness Professionals. Wolters Kluwer.

Barroeta, M. R. (2023, 10 abril). *¿Qué son los recursos clave en el modelo Canvas?* Milagros Ruiz Barroeta - Business Mentoring o Mentoría de Negocios.

<https://milagrosruizbarroeta.com/que-son-los-recursos-clave-en-el-modelo-canvas/>

Blog Instituto ISAF. <https://blog.institutoisaf.es/aportes-de-michael-boyle-al-entrenamiento-funcional#:~:text=El%20entrenamiento%20funcional%20ense%C3%B1a%20a>

Buske Logistics. (s.f.). *¿Qué es el servicio postventa?* Buske Logistics.

<https://www.buske.com/es/what-is/after-sale-service>

Buske Logistics. (s.f.). *¿Qué es el servicio postventa?* Buske Logistics.

<https://www.buske.com/es/what-is/after-sale-service>

Caspersen, C., Powell, K., & Christenson, G. (1985). Physical activity, exercise, and physical fitness: definitions and distinctions for health-related research. *Public Health Reports*, 100(2), 126-131.

Communications. (2025, 19 marzo). *¿Qué son los egresos e ingresos y qué tipos existen?* BBVA NOTICIAS. <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-los-egresos-e-ingresos-y-que-tipos-existen/>

Constitución. (s. f.). <https://www.who.int/es/about/governance/constitution>

Derecho Deportivo Colombiano. (s.f.). Disponible en

<https://www.derechodeportivocolombiano.com.co/content.php?area=le yes>

- Equipo editorial, Etecé. (2022, 2 febrero). *Ingreso - Concepto, definición y clasificación*. Concepto. <https://concepto.de/ingreso-2/>
- González, J. (2021). *La atención al cliente en la era digital*. Editorial XYZ.
- G-SE. (2022). *Caracterización del boxeo profesional*. Grupo Sobre Entrenamiento. <https://g-se.com/es/caracterizacion-del-boxeo-profesional>
- <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/173759/Donneys%20->
- Ibarra Angulo, C. E. (2024). *¿Qué es el deporte?* Gráfica Mazzini. <https://www.graficamazzeni.com.ar/cita-biblio-grafica-deporte/>
- IdeaScale. (2023). *¿Qué es la investigación de mercado y cómo se hace?* IdeaScale Blog. <https://ideascale.com/es/blogs/que-es-la-investigacion-de-mercado/>
- IUSPORT. (2025). *La definición de deporte en el nuevo anteproyecto de ley del deporte*. <https://iusport.com/archive/23579/la-definicion-de-deporte-en-el-nuevo-anteproyecto-de-ley>
- Jiménez, P. (2023, 12 junio). *Qué son los socios claves en el modelo Canvas y por qué te interesa saberlo*. Sage Advice España. <https://www.sage.com/es-es/blog/que-son-los-socios-claves-en-el-modelo-canvas-y-por-que-te-interesa-saberlo/>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2020). *Marketing management* (15.^a ed.). Pearson.
- La Ley del Entrenador Deportivo entra en vigor en mayo de 2025. (2025, 21 de febrero). Instituto Distrital de Recreación y Deporte (IDRD). Disponible en <https://www.idrd.gov.co/noticias/la-ley-del-entrenador-deportivo-entra-en-vigor-en-mayo-de-2025#:~:text=Seg%C3%BAn%20la%20Ley%20202210%20de,deportiva>
- Lopategui, E. (s. f.). *EL CONCEPTO DE SALUD: conceptos básicos*- © 2000 Edgar Lopategui. <http://www.saludmed.com/Salud/CptSalud/CptSaCon.html>.

Márquez, A., & Palacio, J. (2022). *Gestión de relaciones con clientes: Estrategias para la fidelización*. Editorial ABC.

Moreno Esparza, H. (2011). El boxeo como tecnología de la masculinidad. *La Ventana*, 4(33), 171-177. Disponible en <http://www.scielo.org.mx/pdf/laven/v4n33/v4n33a7.pdf>

Moscoso, J. D. (2006). La sociología del deporte en España, estado de la cuestión. *Revista Internacional de Sociología (RIS)*, 64(44), 177-204.

Ordoñez, S. (22 de Setiembre de 2015). Las técnicas de comunicación en el proceso de atención al cliente. Obtenido de Full empleo.com: <http://atencion-al-cliente-como-requisito-para-la-excelencia.fullempleo.com/4-4-2-las-tecnicas-de-comunicacion-en-el-proceso-de-atencion-al-cliente/> Werneck, A. O., et al. (2021). *Physical activity and sedentary behavior patterns and their associations with mental health during the COVID-19 pandemic*. *Preventive Medicine*, 145. <https://doi.org/10.1016/j.ypmed.2021.106432>.

Organización Mundial de la Salud. (2025, 22 de febrero). Actividad física. Disponible en <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/physical-activity>.

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Generación de modelos de negocio*. Deusto S.A. Ediciones. Disponible en <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/173759/Donneys%20->

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Generación de modelos de negocio*. Ediciones Deusto.

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2013). *Business Model Generation*. Wiley.

Reina, L., Toro, M., & Ceballos, P. (2021). Significado del boxeo desde la voz de boxeadores de una liga deportiva de Cali, Colombia. Universidad del Valle. Disponible en

<https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/server/api/core/bitstreams/f688a808-a231-411d-8164-26e23565cd2a/content>

Rodríguez Vázquez, R., & Pérez Perdomo, Y. (2023). El boxeo educativo como estrategia metodológica en la formación escolar. *Revista Gade: Educación, Ciencias Sociales y Humanidades*, 3(6), 116–130.

<https://revista.redgade.com/index.php/Gade/article/view/329>

Salesforce. (2023). *¿Qué es una propuesta de valor y cómo crearla?* Salesforce Blog.

<https://www.salesforce.com/mx/blog/propuesta-de-valor/>

Shopify. (2024). *Investigación de mercado: qué es, tipos y cómo hacer una*. Shopify Blog.

<https://www.shopify.com/es/blog/investigacion-de-mercado>

Silva, D. da. (31 de agosto de 2020). Importancia de la calidad en el servicio al cliente.

Zendesk.com.mx. <https://www.zendesk.com.mx/blog/importancia-calidad-servicio-cliente/>

Sinek, S. (2009). *Start with why: How great leaders inspire everyone to take action*. Portfolio.

<https://simonsinek.com>

Wikipedia. (2024). *Entrega*. Wikipedia. <https://es.wikipedia.org/wiki/Entrega>