



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

MULTIPLEX

CREACIÓN DE EMPRESA

PRESENTADO POR:

JUAN DANIEL RODRIGUEZ ARGUELLES

JUAN SEBASTIAN PITTORE GASCA

SERGIO ALEJANDRO MEJIA NUÑEZ

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

DIVISIÓN CIENCIAS DE LA SALUD

FACULTAD CULTURA FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN

BOGOTÁ

2020

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
SLOGAN	8
MISIÓN	9
VISIÓN	9
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	10
MARCO REFERENCIAL	13
INVESTIGACION DE MERCADO	21
CAPITULO I: SEGMENTACION DE MERCADO	27
PROPUESTA VALOR	29
CANALES	32
RELACIÓN CON LOS CLIENTES	34
FLUJO DE INGRESOS	37
ACTIVIDADES CLAVE	44
ASOCIACIONES CLAVE	47
ESTRUCTURA DE COSTOS	48
EVALUACIÓN FINANCIERA	52
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO	57
REFERENCIAS	58

INTRODUCCIÓN

Este proyecto comienza por la necesidad de buscar el desarrollo de las personas no solo a nivel psicomotriz sino también a nivel intelectual, y se empieza a buscar la forma de cómo desarrollar todo de la mano, sin darle más importancia a alguna de estas, en donde vemos que si trabajamos el deporte junto a cada una de las inteligencias múltiples lograremos desarrollar la parte psicomotriz y la parte intelectual para así obtener grandes resultados y que sea algo llamativo para cada uno de los clientes.

El deporte ha tomado mucha fuerza en los últimos años, debido a la gran masificación que este ha tenido. por la gran cantidad de deportes que se han desarrollado y la variedad que se tiene para entrenar, este es capaz de contribuir al desarrollo de las inteligencias múltiples y el desarrollo motriz (León, 2009)

Lo que se quiere con este proyecto es que las personas desarrollen las diferentes inteligencias múltiples mediante el deporte, hacer del deporte y la actividad física un camino para adquirir una gran variedad de competencias, estos ponen en funcionamiento una serie de factores que nos resultan altamente beneficiosos en esta búsqueda de mejora (León. 2009). así mismo los deportes se manejan de forma recreativa y en donde se busca que las personas participen en todas las prácticas deportivas sin centrarse en algún deporte en específico.

Nuestra idea de negocio se desarrolla en torno las inteligencias múltiples y el deporte, mediante la práctica de deportes como el fútbol, baloncesto, voleibol, tenis y balonmano se busca generar una mejora de las inteligencias múltiples de las personas, siguiendo lo anterior, MULTIPLEX es un centro deportivo y recreativo para niños desde los 6 años hasta jóvenes de 17 años en donde se van a desarrollar sus diferentes inteligencias a través del desarrollo motor, donde se potenciarán las inteligencias múltiples como la lingüística-verbal, musical, lógica-matemática, espacial, corporal cinestésica, intrapersonal, interpersonal y la naturalista, dichas

inteligencias, contempladas en el trabajo de la Teoría de las Inteligencias Múltiples, del psicólogo Howard Gardner, en 1983.

Cuando hablamos de las inteligencias múltiples es necesario mencionar a Howard Gardner (1983) citado por Armstrong, el cual dice que la inteligencia es la capacidad de resolver problemas y crear productos en un entorno rico en contextos. Es así como Gardner menciona las 8 inteligencias como formas de aprender en diferentes formas.

La importancia de este programa radica tanto en lo psicomotriz como en lo intelectual, así que busca que las personas participantes creen una conciencia y un progreso con base al desarrollo mediante la práctica deportiva.

En efecto se tiene una experiencia laboral en donde se han realizado trabajos con niños de edades de los 6 a los 18 años enfocado a el futbol y en donde solo vemos que las escuelas deportivas se basan más en el desarrollo psicomotor del cliente y buscan llevarlo a el deporte élite sin realizar un proceso para que desarrolle su parte intelectual y pueda tener mejor rendimiento. Por nuestra parte hay una gran experiencia laboral en escuelas deportivas de poco reconocimiento, y escuelas que son las mejores de Bogotá. Lo cual nos brinda una mayor información sobre qué hace falta y cómo se debe trabajar para realizar un buen aporte a la población juvenil que quiera ser partícipe de este proyecto

El servicio que nos diferencia del resto de programas existentes en el mercado es que haremos que los deportes tengan un efecto constructivo en la parte motriz como en la parte mental de las personas participantes del programa. en esta población se tendrán excelentes beneficios viendo esto de manera progresiva, como en la mejora de su capacidad aeróbica, mejora de su IMC (índice de masa corporal). Además de esto la gran virtud que vamos a tener para potenciar a los niños y jóvenes que quieran ser partícipes de nuestro proyecto, va a estar encaminado

mediante las inteligencias múltiples a una disciplina deportiva, en donde se le asegura un mayor potencial en el rendimiento deportivo.

Dicho lo anterior se puede decir que según Del Pino, Gómez, Moreno y Gálvez (2009) la inteligencia es presentada como una capacidad para el logro de varias habilidades y capacidades motrices, de allí partimos que su respectiva potencialización en el individuo está dada por las experiencias, medio ambiente o la educación recibida en el transcurso de su vida.

Además, esto va a ayudar a que los papas se empiecen a interesar por el desarrollo de sus hijos a nivel psicomotriz e intelectual ya que van a ver que no se basa solo en el deporte, sino que también se basa en desarrollar cada una de estas inteligencias y resolvería el problema de que los padres escojan las cosas para sus hijos sin saber qué es lo que le gusta a cada uno y en que se desempeña mejor.

Para conseguir esto se necesitan tener conocimientos de materias como iniciación deportiva, ya que esta es la que nos da un abrebocas de lo que son las inteligencias deportivas y como se puede desarrollar todo esto de la manos, también entrenamiento y rendimiento deportivo de la mano de programación del ejercicio ya que mediante estos conseguimos que los clientes lleven un proceso ordenado y realizado por profesionales y este programa cree adherencia en ellos, aparte deportes de conjunto ya que acá se aprende sobre cada uno de los deportes con los que vamos a trabajar y la iniciación en ellos y así se puede desglosar cada deporte para integrar cada una de las inteligencias múltiples.

LOGOTIPO



Nuestro logo tiene como referencia ser MARCA COMBINADA Como indica su nombre, la **marca combinada** es una combinación texto-símbolo. como se puede notar en la imagen de arriba. Dentro de las marcas combinadas está el **imago tipo**, que es la unión de un **isotipo** y de un **logotipo**, y en la que al menos el isotipo funciona perfectamente por separado.

Multiplex está enfocada en las inteligencias múltiples apoyadas del deporte es por eso que por afuera se pueden notar todas las inteligencias múltiples encerradas en un cuadro y por un color y por dentro del logo tenemos los deportes que nos ayudarán a mejorar estas inteligencias múltiples teniendo en cuenta todos los deportes convencionales y alternativos para la mejora de estas inteligencias. a continuación, se dará la explicación de cada una de las inteligencias y de los colores. así lo afirma Blanes (2016) aclarándolo de la siguiente manera:

INTELIGENCIA LINGÜÍSTICA VERBAL

El color rojo representa cosas como (el poder y la acción) además se relaciona con la vitalidad, la ambición y la pasión. es así como la inteligencia lingüística verbal está encerrada en este color ya que nos ayuda a dominar el lenguaje para poder comunicar a nivel universal y a través de todas las culturas.

INTELIGENCIA MUSICAL

El morado ayuda a conseguir la transformación al más alto nivel tanto espiritual como mental. esto es lo que la inteligencia musical transmite a través de sus notas musicales poder generar toda esa tranquilidad por medio de palabras combinadas con melodías es por eso que está encerrada en el color morado.

INTELIGENCIA LÓGICA-MATEMÁTICA

El color azul tiene relación con la mente en la parte intelectual es ahí donde hace parte la inteligencia matemática porque, esta inteligencia implica la capacidad de usar los números de una forma eficaz y de una manera científica usando razonamientos inductivos y deductivos.

INTELIGENCIA ESPACIAL

El color amarillo aporta a la capacidad de imaginar y dar felicidad así ayudando a esta inteligencia ya que nos ayuda a formar e imaginar dibujos de dos y tres dimensiones y el potencial de comprenderlos.

INTELIGENCIA CORPORAL-CINESTÉSICA

El color café es un color de crear y dar felicidad es así como ayuda a esta inteligencia porque creamos con nuestro cuerpo todo lo que queremos demostrar.

INTELIGENCIA INTERPERSONAL

El color azul también actúa como un color fresco y tranquilizante lo que ayuda a todas las personas a tener una buena relación con una o varias personas y de esa forma desarrollar trabajos y actividades grupales.

INTELIGENCIA INTRAPERSONAL

El azul claro le ayuda a controlar y abrir su mente para de esta forma ser creativos y esta inteligencia ayuda a que sean capaces de controlar sus sentimientos y emociones para así reflexionar sobre sus actitudes.

INTELIGENCIA NATURALISTA

El color verde es el que guía hacia la naturaleza ya que es con lo que más se relaciona es por eso por lo que encierra a la inteligencia naturalista, esta inteligencia nos ayuda a captar lo bello de la naturaleza y como entenderla como un ser vivo más.

Multiplex está encerrado en el color azul porque queremos que los niños aprendan con tranquilidad y estar aprendiendo las inteligencias sin tanta presión y darles a conocer el deporte como forma de vida.

SLOGAN

“PON A PRUEBA TU INTELIGENCIA CON EL DEPORTE”

Este slogan hace referencia a todo la parte motivacional del niño o joven que deben tener para potenciar cada inteligencia múltiple y qué mejor manera que hacerlo a través del deporte, de esta manera tener una mejor vida social y una inclusión en todos los hábitos ya sean deportivos o de la vida cotidiana.

MISIÓN

Multiplex tiene como misión a través de la práctica deportiva el desarrollo de niños y adolescentes bogotanos a nivel físico, motor, cognitivo y social por medio del uso de las inteligencias múltiples para generar un impacto en la vida de cada uno de ellos en donde desarrollen todas las inteligencias y descubran cual es la que más desarrollada tienen. trabajamos para ofrecer la mejor calidad en el servicio.

VISIÓN

Multiplex se pretende consolidar en 2024 como el mejor centro de desarrollo deportivo y recreativo para niños y jóvenes de Bogotá, brindando un espacio que acoja el tiempo libre de estos, incentivando y fomentando el deporte y el desarrollo de las inteligencias múltiples mediante la práctica deportiva.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

La empresa multiplex busca el desarrollo de personas con calidad humana para que ayuden al progreso del país y de la sociedad en cuanto a lo social y lo ecológico. Para esto se necesita inculcar en cada una de las personas la mayor cantidad de valores éticos, humanísticos y sociales que conlleven al reconocimiento no solo deportivo y cognitivo si no también el desarrollo humanista, y todo esto lográndolo mediante la práctica deportiva.

Basándonos en los contenidos de la universidad santo tomas que se encuentran en la política curricular del año 2004 en donde se deja claro el ideal que plantea la institución, un ideal humanista, con esto se da el avance de la propuesta de negocio en donde se busca el desarrollo de los objetivos en donde se busca la aproximación al concepto humanista.

Debido a esto se relaciona la fundamentación humanista de la universidad con la de multiplex, donde el objetivo no es solo obtener un negocio rentable, si no que se pueda tener una vida propicia o se pueda mejorar según el entorno en el que se desenvuelva cada una de las personas que hagan parte de multiplex.

No obstante multiplex siempre sigue enfocado en su objetivo de desarrollar su negocio a plenitud, con esto se puede llevar a cabo el desarrollo de negocio enseñando la parte humanista e integra de cada una de las personas que hagan parte de multiplex.

Como se mencionó anteriormente no se busca que esto no solo quede plasmado en un documento si no que sea un plan de negocio que se desarrolle, y este todo en orden a nivel contable, pero en donde este no sea lo primordial, sino que lo primordial sea la fundamentación humanista de la empresa, ya que mediante la prestación del servicio se podrá ayudar a una comunidad, dándole mejor calidad de vida a cada una de las personas gracias al servicio que se presta.

En el desarrollo y para el perfeccionamiento de este proyecto se tiene en cuenta el pensamiento humanista y cristiano de santo tomas ya que es algo mediante el dialogo y crítico de razón y fe que asevera la dignidad de los humanos donde se ve el apuro por un desarrollo armónico de sus condiciones.

El ser humano a través del dibujo, la escritura, el lenguaje es trascendental, y en este caso el ser persona emprendedora en la creación de una empresa que no solo ayuda al desarrollo personal sino también social en el ámbito deportivo.

Orientado a iniciar la formación de personas mediante las inteligencias múltiples, en donde se busca que se desarrollen los valores y principios y así obtener un avance significativo no solo en estas personas sino en toda la comunidad.

Los estudiantes de la universidad santo tomas mediante el desarrollo de su vida universitaria se forman como profesionales humanistas en donde se reconocen a sí mismos como personas humanas y buscan aportar a la vida de cada uno de los seres humanos con los cuales entren en contacto.

Con esto los estudiantes reconocen que hacen parte de una sociedad, comunidad en donde deben aceptar a cada una de las personas con las que comparte, así tengan diferencias, y por esto puede competir, pero siempre respetando la legitimidad de otras personas, y esto es un plus para cada uno de los profesionales, porque siempre puede compartir con otras personas creando un espacio de convivencia, pero también de competencia leal.

Además, se busca ofrecer, implementar e inculcar en los niños y jóvenes que ingresen al programa de Multiplex los siguientes aspectos:

Servicio y atención de calidad, Puntualidad, Disciplina, Compromiso, Sentido de pertenencia, Integridad, Respeto, Honestidad, Responsabilidad, amor por el ejercicio y actividad física y aprender a ser persona antes que un deportista

MARCO REFERENCIAL

Multiplex se quiere crear, para ofrecer un servicio deportivo-mental a un conjunto de niños-jóvenes. En Bogotá no hay una gran cantidad de centros enfocados a esta población, y esta es bastante compleja de tratar legalmente, pero se puede realizar con ciertos parámetros legales, con la intención de tener toda la normatividad de la empresa.

Las siguientes leyes que se mencionan tienen el fin de dar cumplimiento a la creación de la empresa, el desarrollo del establecimiento y cumplir el reglamento dado por los entes de control en Colombia y en Bogotá. Estas exigencias son las que se deben realizar en la cámara de comercio para la constitución legal de la empresa:

Lo primero que se debe tener en cuenta es la inscripción en Cámara de Comercio, para esto se debe:

- presentar el documento de identidad original con el fin de realizar el registro como persona jurídica
- anexar el formulario RUT y la carátula única empresarial.

Siguiendo la ley 1258 de 2008.

Luego de este proceso se prosigue a diligenciar otros formatos como

- el Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES)
- el Formulario Adicional de Registro con otras Entidades.

Para poder culminar con el proceso hay que tener la totalidad de documentos ya anteriormente mencionados y pasarlos ante cualquier sede de la Cámara de Comercio cumpliendo los respectivos pagos de la Matrícula Mercantil.

Esta empresa estará constituida como una Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S. para esto se tendrán que ejecutar los siguientes requisitos, nombres de los accionistas documento y domicilio seguido de la razón social en este caso (S.A.S) y la duración que puede ser indefinida.

Además, para que Multiplex pueda ser creada formalmente, debemos tener en cuenta las leyes que van a tener que regirse en nuestra empresa debido al servicio que se le brinda a la población

la ley 181 de 1995 que en su artículo 3° cuenta con unos objetivos, como el número 5 que establece “Fomentar la creación de espacios que faciliten la actividad física, y el deporte para mejorar la calidad de vida”. Nos parece un mercado muy amplio como lo es en los niños y jóvenes, el cual requiere de prontas soluciones para satisfacer estas necesidades de la población. Teniendo en cuenta la necesidad de la población, el gusto y la experiencia propia es pertinente conocer la normatividad vigente que se encuentra relacionada con el objeto del programa de entrenamiento y empresa.

LEY 181 DE 1995. (Artículo 81) Por la 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.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA. CAPÍTULO 2. ARTÍCULO 52. DEPORTE Y RECREACIÓN.

El deporte y la recreación forman parte de la educación y constituyen gasto público social. Se reconoce el derecho de todas las personas a la recreación, a la práctica del deporte y al aprovechamiento del tiempo libre.

Ley 181 de 1995

Artículo 10. Los objetivos generales de la presente Ley son el patrocinio, el fomento, la masificación, la divulgación, la planificación, la coordinación, la ejecución y el asesoramiento de la práctica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre y la promoción de la niñez y la juventud. Es ahí donde nosotros como empresa brindamos este servicio totalmente recreodeportivo-mental, el cual fortalece desde los aspectos físicos y mentales todas las capacidades que debe desarrollar el ser humano desde temprana edad, y si tiene una edad mayor poder corregir estos aspectos a través de esta dinámica de trabajo de las inteligencias múltiples a través del deporte.

Artículo 4. Derecho social. El deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre, son elementos fundamentales de la educación y factor básico en la formación integral de la persona. Todos los habitantes del territorio nacional tienen derecho a la práctica del deporte y la recreación y al aprovechamiento del tiempo libre. nuestro enfoque social va en contribución de por generar en cada niño, joven y adolescente un motivo más para alejarse de todo lo negativo que pasa en el mundo y en el ámbito social, respecto a las tecnologías, aspectos negativos de calle (drogas-delincuencia-etc) es por eso que como MULTIPLEX les da una herramienta de poder ocupar su mente y su tiempo libre practicando deporte y a través de este aprender sobre todas las inteligencias múltiples.

Artículo 16. Entre otras, las formas como se desarrolla el deporte son las siguientes: Deporte formativo. Es aquel que tiene como finalidad contribuir al desarrollo integral del individuo. Comprende los procesos de iniciación, fundamentación y perfeccionamiento deportivos. Tiene lugar tanto en los programas del sector educativo formal y no formal, como en los programas desescolarizados de las Escuelas de Formación Deportiva y semejantes. la formación es el principal fundamento para que una empresa de servicios recreo deportivos surja de excelente manera, es por eso que MÚLTIPLEX siempre se va a enfocar en dar todos los aprendizajes

oportunos para la vida física, social y mental de cada estudiante que esté en nuestras instalaciones.

Ley 1014 de 2004

Artículo 1. Definiciones

a) Cultura: Conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y que surgen de la interrelación social.

b) Emprendedor: Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva;

c) Emprendimiento: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global.

d) Empresarialidad: Es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales;

e) Formación para el emprendimiento: Busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que buscan entre otros la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo.

CAPITULO I. DE LA ASOCIACION EN GENERAL

Apoyado en EMTELCO (2018) que asegura que una buena forma de desarrollar los estatutos para una empresa es:

Estatutos empresa multiplex “cumplido”

Artículo 1.

Con la denominación de MULTIPLEX, se constituye en la cámara de comercio una Asociación con ánimo de lucro dotada de personalidad jurídica propia y plena capacidad de obrar de acuerdo con la legislación vigente sobre asociaciones.

Artículo 2.

Los fines de la asociación MULTIPLEX serán: La función principal y el objetivo como actividad clave de la empresa es brindar un servicio de entrenamiento deportivo mediante las herramientas que nos ofrecen las inteligencias múltiples para un óptimo desarrollo psicomotor del niño, de esta forma no buscaremos centrarnos en un solo deporte sino ofrecer varias modalidades deportivas para que el niño pueda desenvolverse en cualquier área deportiva.

Artículo 3.

Para el cumplimiento de sus fines la Asociación podrá realizar las siguientes actividades y/o actuaciones Por medio de nuestra app los clientes estarán informados de todos los acontecimientos, funciones, tareas, obligaciones y demás que tendremos nosotros para brindar el servicio hacia ellos, será el mejor recurso para promover un canal directo de comunicación a través del recurso digital. Además, tendrán toda la información del proceso formativo de cada uno, donde al inicio se les dará una breve inducción de cómo usar la aplicación y cómo manejarla de forma correcta. Se realizará mediante la prestación del mismo en los espacios establecidos para la práctica deportiva. Es decir, el servicio se le entregará al cliente a través de la práctica de clases guiadas por los docentes a cargo, esta clase se realizará en los espacios indicados. Garantizado la mejor experiencia posible al usuario/cliente, haciendo que este disfrute de una verdadera experiencia de entrenamiento de alto rendimiento y todas aquellas que contribuyan a la consecución de los fines de la asociación.

Artículo 4.

La duración de la Asociación será por tiempo indefinido. El acuerdo de disolución se adoptará conforme a los presentes estatutos.

Artículo 5.

El domicilio social se establece en CLUB DE SUBOFICILAES CALLE 138 # 55-38. La Junta Directiva podrá, en su caso, modificar dicho domicilio.

CAPITULO II. DE LOS SOCIOS.

Artículo 6.

Podrán ingresar como socios todos aquellos y, sin ninguna clase de distinción, que siendo mayores de 18 años y con capacidad de obrar, así lo manifiesten expresamente y sean admitidos por la Junta de Admisión de socios.

Artículo 7.

Los socios causarán baja por alguna de las siguientes razones:

- Por fallecimiento.
- por voluntad
- por incumplimiento en fecha y horas de clase

Artículo 8.

Los socios tienen los siguientes derechos:

- .
- a. Proponer por escrito cuantas sugerencias crean oportunas.
- b. Solicitar información sobre los entrenamientos
- c. Disfrutar de todos los derechos de la asociación le corresponde.

Artículo 9.

Son obligaciones de los socios:

- a. Participar en las actividades de los entrenamientos y reuniones planteadas.

- b. Desempeñar los cargos de entrenador o de carácter financiera.
- c. Respetar las presentes decisiones de los directivos en todas las reuniones y entrenamientos.

CAPITULO III. DE LOS ORGANOS DE LA EMPRESA.

Artículo 10.

Serán órganos de la empresa, como mínimo, los siguientes:

La Junta Directiva.

Artículo 11.

La Junta Directiva se reunirá, como mínimo 2 vez cada mes.

Artículo 12.

Los acuerdos se toman por mayoría simple y para su validez requerirá la presencia de la mitad más uno de los componentes.

CAPITULO IV. DEL REGIMEN ECONOMICO.

Artículo 13.

La Asociación tendrá patrimonio propio e independiente. Funcionará en régimen de presupuesto anual. El patrimonio inicial será de 21.535.000 de pesos. El límite presupuestario anual se establece en la cantidad de 39.600.000 de pesos.

Artículo 14.

La Junta Directiva confeccionará todos los años un proyecto de presupuesto, que presentará a la aprobación de la Asamblea General. Asimismo, presentará la liquidación de las cuentas del año anterior para la aprobación por la misma.

CAPITULO V. DE LA DISOLUCION.

Artículo 15.

La Asociación se disolverá por las causas siguientes:

- a. Por acuerdo de las 2/3 partes de los socios de la Asamblea General Extraordinaria convocada al efecto.
- b. Por las causas que determine el Código Civil.
- c. Por sentencia judicial.

INVESTIGACION DE MERCADO

Se hizo un estudio breve donde se buscó mediante la observación y encuesta, la información necesaria para tener certeza sobre el lugar geográficamente hablando mejor constituido, para situarnos con la empresa y atraer al mercado objetivo. Nos dimos cuenta que, en la zona norte, es donde más escuelas deportivas de alta calidad se encuentran debido a los buenos espacios deportivos que hay en estas zonas, sin embargo, la idea es establecernos en varios puntos de la ciudad, pero empezando por uno de los más fuertes para ir ganando reconocimiento y valor en el mercado.

ENCUESTA

La presente encuesta es ejecutada por estudiantes de noveno semestre de la facultad de cultura física deporte y recreación de la Universidad Santo Tomás de Bogotá. Quienes se encuentran realizando un proyecto deportivo para el espacio académico de creación de empresas inscrito en el plan de estudio de la facultad de cultura física, deporte y recreación de la universidad Santo Tomás.

El objetivo principal de esta encuesta es la recolección de datos para analizar la viabilidad del proyecto a tratar.

Agradecemos de antemano su participación y colaboración teniendo presente que la información recolectada será utilizada únicamente para análisis de datos y su identidad quedará en total anonimato.

1. ¿Actualmente su hijo/a se encuentra estudiando en el colegio o realizando algún tipo de estudio?

Sí ____ No ____

2. ¿Qué tipo de actividades realiza su hijo/a en su tiempo libre?

3. ¿Considera que el mal aprovechamiento del tiempo libre de su hijo/a y el tipo de personas con las que se relaciona lo puede conducir a llevar un mal estilo de vida?

Sí ____ No ____

4. ¿Considera que su hijo/a tiene un buen aprovechamiento del tiempo libre?

Sí ____ No ____

5. ¿Considera que las prácticas deportivas y actividades lúdico-recreativas son una forma de aprovechar el tiempo libre?

Sí ____ No ____

6. ¿Qué tipo de beneficios considera que se pueden generar al realizar una práctica deportiva y actividades lúdico- recreativas para los niños? Por favor marque todos los que considere que son posibles.

- a) Prevención de enfermedades
- b) Desarrollo de capacidades perceptivo-motrices
- c) Desarrollo de capacidades básicas
- d) Desarrollo de capacidades específicas
- e) Desarrollo Físico
- f) Desarrollo Psicomotor
- g) Desarrollo emocional y afectivo
- h) Desarrollo social
- i) Desarrollo mental (procesos cognitivos)

7. Teniendo en cuenta la anterior pregunta si le dan a conocer que a partir de las prácticas deportivas y actividades lúdico-recreativas su hijo/a puede obtener todos los beneficios nombrados, ¿Buscaría un proyecto que le brinde este tipo de actividades a su hijo/a?

Sí ____ No ____ ¿Por qué? _____

8. ¿Cuántos días a la semana considera que su hijo/a debe tener para realizar actividades que fomenten el aprovechamiento del tiempo libre?

- a) Fines de semana
- b) 3 días a la semana
- c) De lunes a viernes
- d) Todos los días

9. Teniendo en cuenta la anterior pregunta ¿Cuántas horas diarias cree que su hijo/a debe dedicar a las actividades que fomenten el aprovechamiento de tiempo libre?

- a) 4h
- b) 3h
- c) 2h

Ficha técnica

PERSONAL JURÍDICO	Sergio Alejandro Mejía Núñez – Juan Sebastián pittore Gasca- juan Daniel Rodríguez arguelles
PERSONAL FINANCIERO	Sergio Alejandro Mejía Núñez – Juan Sebastián pittore Gasca- juan Daniel Rodríguez arguelles
GRUPO OBJETIVO	Padres de familia de niños de la zona norte de Bogotá

TAMAÑO DE LA MUESTRA	50 encuestas
TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS	Encuesta
TIPO DE LA MUESTRA	teniendo en cuenta el nivel socioeconómico (estrato 3-4)
TEMA A LO QUE SE REFIERE	Proyecto empresarial – Multiplex
FECHA DE REALIZACIÓN	14 de febrero de 2020
MARGEN DE ERROR OBSERVADO	Ver análisis de resultados.

RESULTADOS

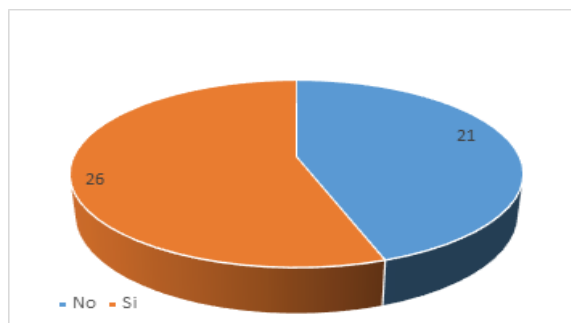
1) De todos los encuestados casi el 95% de ellos aseguran que su hijo está realizando algún tipo de estudio, los demás están sin ejercer ningún tipo de estudio. Esto quiere decir que la mayoría quiere obtener conocimientos.



3) Del 100 % de las personas encuestadas el 86% piensan que el aprovechamiento del tiempo libre de sus hijos y el tipo de personas con quien se relacionan pueden llevar a un mal estilo de vida. El otro 14% piensa lo contrario. Esto nos permite deducir que los padres de los niños piensan que tener un buen aprovechamiento del tiempo libre generara buenos hábitos.



4) A las 50 personas encuestadas el 55 % opinan que sus hijos si tiene buen aprovechamiento del tiempo libre, el otro 45 % aseguran que no.



5) Del 100% de encuestados todos estuvieron de acuerdo en que las prácticas deportivas son una forma de aprovechamiento de tiempo libre. Esto indica que las personas consideran que el deporte es bien visto para generar el aprovechamiento del tiempo libre y de esta manera generar buenos pasos en la sociedad



6) El desarrollo social físico y cognitivo ayudara a que el niño mejores sus capacidades tanto en el estudio como alrededor de el sin olvidar que el deporte previene enfermedades y ayuda a que su salud este de buena manera.



8) Los fines de semana fue la más contestada por nuestros encuestados porque es donde más tiempo pueden tener los niños en este, aunque también se obtuvo un buen porcentaje en todos los días ya que ayuda mantener un mejor aprovechamiento del tiempo y así evitar caer en las diferentes problemáticas sociales de la comunidad.



9) Los resultados indican que 2 horas es la más elegida por los padres ya que le parece que es el tiempo más pertinente para este.



CAPITULO I: SEGMENTACION DE MERCADO

Según Uribe, Ortiz y García en el (2007)

las teorías del mercado laboral segmentado constituyen una alternativa al modelo neoclásico, que atribuye las diferencias de salarios a características relacionadas con la dotación de capital humano individual e ignora el efecto de pertenecer a un sector, y supone perfecta información, libre movilidad y ajuste automático (Lang y Dickens, 1987).(p.194)

- Mercado objetivo: Nuestro nicho de mercado son niños y niñas del Barrio Gilmar que se encuentren entre los 6 y 17 años de edad y pertenezcan a alguna entidad educativa, ya sea pública o privada para realizar trabajos con los mismos en espacios extraescolares para el buen aprovechamiento del tiempo libre.
- Justificación del mercado objetivo: Escogimos esta población porque pretendemos generar un espacio de ocio y recreación a los niños y a su vez ofrecerles un tiempo agradable en el cual puedan salir de sus rutinas diarias a partir de las diferentes actividades y prácticas deportivas, las cuales sean un medio no solo para complementar su desarrollo sino también para que tengan un buen aprovechamiento del tiempo libre y a partir de esto se puedan alejar de las problemáticas sociales que se presentan en la comunidad. Se mejoran tanto las habilidades motrices como intelectuales del niño, la

forma de enseñanza y aprendizaje según nuestro método va a ser única para el desarrollo tanto físico, psicológico y su nivel cognitivo.

- Perfil del consumidor:

Perfil demográfico:

- Edad: Se trabajará con niños en el rango de edad de 4-17 años
- Género: Se pretende trabajar tanto el género masculino como el femenino
- Nivel socioeconómico: Estratos 3 a 6
- Ocupación: Niños que se encuentren cursando ya sea la primaria o el bachillerato
- Nacionalidad: Colombia – Bogotá D.C – Barrio Gilmar o comunidad cercana

- Perfil Sico gráfico:

- Necesidades: Trabajo extraescolar que complemente el aprendizaje de los niños
- Personalidad: Extrovertidos, respetuosos, dispuestos a aprender y disfrutar los espacios de socialización y esparcimiento
- Percepción: Riesgo mediano
- Actitudes: Positivas
- Perfil conductual:
- Expectativas: Crear espacios para complementar el proceso de aprendizaje de los niños a partir del aprovechamiento del tiempo libre.
- Valores: honestos, respetuosos, serviciales
- Creencias: Preferiblemente de carácter cristiano – católico

- Perfil estilo de vida: No incluye

- Actividades: Deportista, estudiante, sin ocupación
- Intereses: Ganas de aprender y potenciar habilidades

PROPUESTA VALOR

Los servicios que se encuentran a continuación son aquellos con los que cuenta **MULTIPLEX** para cada uno de sus clientes, los cuales harán de una mayor progresión en los métodos de entrenamiento con los que contamos. Además, es de gran importancia resaltar que cada uno de los servicios ofrecidos son innovadores y se ofrecen en conjunto con el entrenamiento, algunos con costos adicionales siendo estos 100% personalizados e individualizados con el fin de facilitar el desarrollo del trabajo de los clientes.

Horarios de atención:

Los horarios de atención serán los siguientes:

Lunes a Viernes: 8 a.m. -8 p.m.

Sábados y Domingos: 8:00 a.m. – 12:00 pm

Multiplex busca ofrecer horarios flexibles de atención que garanticen atender y dar solución a las problemáticas relacionadas con horarios para los clientes.

Cliente principal, el padre de familia o el acudiente, usuario del servicio, el niño, quién por defecto, será el beneficiario y el que hará uso del servicio brindado. El valor se crea para ambos, pues el beneficio, directa e indirectamente, será tanto para cliente como para usuario beneficiado.

Beneficios para los alumnos entrenados son los siguientes:

Mejorar la calidad vida, mejorar los estilos de vida, mejorar la capacidad intelectual, mejorar los hábitos alimenticios, mejorar el nivel técnico, táctico y físico de los deportistas, rehabilitar lesiones y traumas a nivel físico, aumentar la autoestima y confianza, mejorar el bienestar tanto

físico como mental, conocer el estado y la evolución de la condición física, mantener un control médico con profesionales en el área de la salud, establecer objetivos y metas a corto, mediano y largo plazo.

Beneficios para los padres o acudientes son los siguientes:

Mejor aprovechamiento del tiempo libre por parte de su hijo, identifica las capacidades físicas y cognitivas de su hijo, contribuye a que su hijo mejore su condición cardiovascular, fortalece el autoestima y criterio de su hijo frente a situaciones de destreza, permite a su hijo descubrir talentos o aptitudes escondidas.

Por medio de nuestra aplicación se llevará a cabo todo el proceso de entrenamiento donde los papás podrán verificar los avances tanto físicos como intelectuales de su hijo.

También se realizarán actividades recreativas para padres mes a mes dónde se contribuye a la unión, participación y conocimiento de toda la familia Multiplex para así poder acoger y atraer a más población con el fin de que tengan un rato de esparcimiento y diversión totalmente gratis. Las actividades no tendrán ningún costo, se propondrá un valor de 25.000 pesos para la comida y parqueadero lo que incluye el almuerzo para cada persona y unas onces en toda la jornada.

La propuesta de valor será en cierto modo “mixta” ya que esta se deberá adaptar a los diferentes clientes y/o poblaciones, y a su vez será una propuesta innovadora en el entrenamiento deportivo, siendo la primera empresa en enfatizarse en el entrenamiento de las inteligencias múltiples junto con lo funcional y deportivo de deportistas.

Adicionalmente se cuenta con un programa personalizado y semi-personalizado para aquellos que quieran realizar práctica deportiva con una mayor frecuencia entre semana, se contará con dos días de entrenamiento adicional con la misma intensidad horario. Se trabajará de forma

individual o grupal dependiendo el requerimiento del cliente y el objetivo a plantearse del deportista.

Finalmente, y lo más primordial para el excelente servicio deportivo, es el personal que lo planea, lo dirige, lo ejecuta y lo evalúa. Por tal motivo se contará con profesionales del área de la pedagogía, la recreación y el deporte para la enseñanza de las distintas actividades a realizar, en cada una de las ramas de enseñanza de Multiplex. Para ello, apoyaremos dicho proceso a través de diferentes actividades que en conjunto que ayuden a prestar un óptimo servicio por medio de capacitaciones a todos nuestros trabajadores enfocado a todos los temas del desarrollo motor a edades tempranas y su influencia en el acervo motriz y así pueda tener una mejor respuesta a futuras actividades deportivas.

CANALES

Stern, El- Ansary, Coughlan y Cruz (1998) dicen que “los consumidores ya sean individuos o empresas, saben muy bien que el mercado les brinda literalmente miles de bienes y servicios por medio de una enorme cantidad de establecimientos de distribución”. Por ello es muy importante tener un canal de información y comunicación con el cliente de forma directa para que todo sea claro.

El tipo de canal que se utiliza es propio y directo, ya que los clientes recibirán información directamente de los trabajadores de la empresa en el sitio de práctica o en la calle. Por medio de publicidad física como volantes que son un brochure para brindar información de empresa o proyecto que en este caso es Múltiplex. Además, también se tendrá una aplicación donde se va manejar toda la información personal acerca del deportista en cuanto a su proceso formativo, crecimiento y rendimiento deportivo y los datos de la empresa para las personas que quieran saber mayor información acerca de nosotros. El canal más importante será el canal de comunicación donde se tendrá una comunicación directa del personal de Multiplex y los respectivos clientes con una comunicación verbal y física.

Información

Para brindarles la información a los clientes se desarrollará un brochure, este tiene como fin anunciar al público los servicios que se prestaran en multiplex.

Se enfocará, principalmente, en tres aspectos específicos del brochure:

1. Características generales y morfológicas.
2. Funciones publicitaria.
3. Proceso de producció.

En este elemento lo que se pretende es informar a los clientes de las técnicas de entrenamiento que manejamos, el método de entrenamiento y los grupos con los cuales se trabaja. También brindará información por medio de la app y las diferentes redes sociales, donde a través del ingreso de estas, se puedan solicitar los datos del sujeto interesado y crear una base de datos.

Se realizará una evaluación para saber si la información es positiva y clara, esto quiere decir si el cliente obtuvo de buena manera y rápida la información y si a su vez se entendió todo lo que pretende la empresa.

Al deportista se le brindará un documento y un seguro que le permite vincularse de manera formal con nosotros, así mismo estará vinculado en temas de seguridad y salud, para cualquier caso de accidentes o lesiones que pueda llegar a sufrir tanto dentro como fuera de los entrenamientos.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Para nuestra empresa es muy importante la fidelización del cliente, según Guadarrama y Rosales en (2015) citando a Kotler(2002)” afirma que las empresas centradas en el cliente se encuentran en una mejor posición para establecer estrategias que proporcionen beneficios a largo plazo. La gestión de la relación con el cliente no significa ignorar a la competencia, sino mantenerse cerca y responder con estrategias diferentes a las necesidades de esos clientes” (p.308). Esto significa que entre más podamos mantener a nuestros clientes contentos con el servicio prestado y ofrecer diferentes oportunidades y beneficios para que así atraigan más personas y ellos se mantengan con nosotros a largo plazo.

Creación colectiva

Hacer participar al cliente en la construcción de un centro de entrenamiento, que ayude a identificar las falencias que la empresa está teniendo y ayude a crear propuestas de valor que ayuden a mejorar el servicio, sabiendo que la idea es satisfacer y mejorar el proceso de entrenamiento de los niños, hijos, jugadores, etc.; las ideas se dan a partir de la propia necesidad de los padres, clubes o escuelas de formación deportivas y de esta manera mejorar cada vez el servicio que se presta en MULTIPLEX, de esta manera creamos un sentido de pertenencia por el proceso de entrenamiento. La idea con este plan, es que no solo se limite en las escuelas o clubes de la ciudad de Bogotá, también se quiere llegar a impactar en instituciones educativas, empresas y grupos recreo-deportivos que quieran hacer parte de este proyecto.

La meta con esto es fidelizar al cliente con MULTIPLEX mediante una relación de asistencia personal, donde el trato sea directo con el cliente, basado en mantener una relación humana. Buscando que los clientes y la empresa creen una fraternidad, una unión entre los dos mejorando la relación empresa-cliente y cliente-empresa, el plan consiste en brindarle a los usuarios una evaluación continua de su proceso, sus aspectos que mejoraron y los que les falta trabajar mediante la facilidad de la app que se va a manejar. Va a mantener una fidelidad a

nuestra empresa mediante el conocimiento de la evolución de su trabajo y de esta manera promocionar a MULTIPLEX por medio del voz a voz y redes sociales, las cuales serán muy importantes y darán mayor impacto por medio de la aplicación que otorgará mayor facilidad al cliente para tener un canal de comunicación.

La organización se relacionará con los clientes de forma personal en una primera instancia, donde habrá interacción directa organización – cliente. Posteriormente, ya a manera de apoyo y fortalecimiento entre comunicación, empresa y los clientes, se propone una comunicación automatizada, por medio de la aplicación y la página oficial que se tendrá de la empresa. De igual manera, la relación con el cliente se basa en la interacción que permita el fortalecimiento de la adquisición del servicio, del uso del servicio, del visto bueno del servicio y de la recomendación del mismo. La integración de la relación cliente-empresa y nuestro modelo de negocio, se refleja en la implementación de dicha interacción basada en tres pilares de procesos de relación, los cuales son:

- Captación de clientes

Proceso de relación entre nuevos posibles clientes. Será una relación directa y personal, en el cual la primera interacción será con el objetivo de exponer el servicio, beneficios del servicio, costos del servicio y políticas de uso del mismo.

- Fidelización

Relación con los clientes ya asociados con la empresa. Será una relación personal y automatizada, en la cual el cliente ya hace uso del servicio, y éste expone su nivel de satisfacción para mediante esta interacción, generar mejoras que mantengan al cliente en constante relación con la empresa, y mantengan su uso del servicio.

- Estimulación de ventas

Relación de la empresa con la posterior venta sugestiva del servicio. Será una relación personal y automatizada, en la cual la venta será el medio de interacción cliente- empresa, y la cual será estimulada por niveles de demanda adquiridos por los clientes.

TIPO DE RELACIÓN PARA EL SEGMENTO DE CLIENTE

Para el cliente, se genera una relación en la cual exista una interacción directa, personal y presencial. Por ello, para el segmento de cliente se plantean los siguientes tipos de relación:

❖ Asistencia Personal

Relación en donde habrá interacción humana con el cliente, puede ser grupal y colectiva. Se genera en los puntos de venta de multiplex y en espacios dentro de la misma organización y fuera, involucrando al cliente de forma virtual mediante correos electrónicos y páginas web.

❖ Asistencia Personal Exclusiva

Relación donde se interactúa con un cliente únicamente. Esta relación se genera para procesos de solución de necesidades, para planteamiento de puntos de vista, para quejas y sugerencias, para asesoría y capacitación y para cuestiones económicas o financieras.

FLUJO DE INGRESOS

Valor del producto: se tendrá un lugar en arriendo con un espacio agradable. Se dará una clase de cortesía a los niños interesados o los padres que deseen ver cómo será la dinámica de actividades para sus hijos, esto con el fin de fidelizar al cliente.

Se ofrecerán al público los siguientes servicios:

- inscripción de \$120.000 pesos (para todos los clientes)
- Plan categoría D: mensualidad de \$180.000 pesos: la cual es válida para 8 sesiones de clase al mes que serían programadas en los días de fines de semana, cada clase durará aproximadamente 2 horas.
- Plan categoría C: mensualidad de \$205.000 pesos: la cual es válida para 8 sesiones de clase al mes que serían programadas en los días de fines de semana, cada clase durará aproximadamente 2 horas. el almuerzo y parqueadero de los días que se desarrollen actividades recreativas.
- Plan categoría B: mensualidad de 230.000 más: el cual es válido para 8 sesiones que se desarrollaran durante días de lunes a viernes más 8 sesiones que se desarrollaran durante los fines de semana, cada clase durara 2 horas y se prestara el servicio de entrenamiento funcional.
- Plan categoría A: mensualidad de 255.000 más: el cual es válido para 8 sesiones que se desarrollaran durante días de lunes a viernes más 8 sesiones que se desarrollaran durante los fines de semana, cada clase durara 2 horas y se prestara el servicio de entrenamiento funcional. y el almuerzo y parqueadero de los días que se desarrollen actividades recreativas.
- valoración nutricional 30.000 el mes
- sesión diaria: 30.000
- sesión personalizada diaria: 45.000

Actividades recreativas para padres mes a mes dónde se contribuye a la unión, participación y conocimiento de toda la familia Multiplex para así poder acoger y atraer a más población con el fin de que tengan un rato de esparcimiento y diversión totalmente gratis.

Entrenamiento	Valor día	Valor Mes	Valor año
Inscripción		\$120.000	
Plan categoría D		\$180.000	
Plan categoría C		\$205.000	
Plan categoría B		\$230.000	
Plan categoría A		\$255.000	
Sesión diaria	\$30.000		
Sesión personalizada diaria	\$45.000		
Plan de nutrición		\$30.000	\$250.000

Se generarán ingresos por medio de diferentes planes de servicios (entrenamientos) los cuales están estipulados y no serán modificados en lo posible. Los precios han sido estudiados para que sean accesibles a nuestros clientes objetivos y comparados con las competencias directas e indirectas, así se puede tener más tranquilidad y firmeza a la hora de cobrar por los servicios prestados.

Competencia Directa: Como tal no hay una empresa que se dedique a ofrecer el mismo paquete que nuestra empresa tiene, sin embargo, en su mayoría en esta zona geográfica se encuentran varias escuelas y clubes de fútbol que ya están consolidados y tienen gran renombre a nivel Bogotá. Por ejemplo, las escuelas de Millonarios, Equidad, Santa Fé entre otras menos destacadas, siendo estas las más importantes. Son equipos profesionales de renombre y reconocimiento a nivel nacional, por tanto, atraen a muchas más personas, sin embargo, sólo ofrecen una sola modalidad deportiva, lo cual puede beneficiarnos para una mejor visualización del cliente.

RECURSOS CLAVES

Para nuestra organización es importante disponer de aquellos recursos que nos permitan hacer una entrega de la propuesta de valor de forma eficiente y acorde al tipo de relación que queremos llevar con los clientes. Para ello, se dispone de una clasificación de cuatro recursos en donde se buscará la mejor calidad y la mejor disposición para la entrega del servicio.

A continuación, se plantean los recursos claves asociados con nuestros canales, nuestra relación con los clientes y nuestras aspiraciones financieras.

Recursos Físicos

1. Infraestructura:

- a) Local de una planta de 400 mts².
- b) Computadores.
- c) Vallas publicitarias – stans publicitarios.
- d) Equipos de primeros auxilios.
- e) Cafetería.
- f) Salón musical:
- g) Instrumentos de percusión: Batería, timbales, congas, tambores, marimba, xilófono, congas. (opcionales)
- h) Parlantes.
- i) Tornamesa.
- j) Reproductores
- k) Maracas.
- l) Panderetas.
- m) Cascabeles.
- Salón espacial (opcional):
 - a) Pinturas.

- b) Lienzos.
- c) Pizarrones.
- d) Colores.
- e) Marcadores.
- f) Pinceles.
- g) Acuarelas.
- h) Arcilla.
- i) Plastilina.
- j) Escarcha.
- k) Murales.

- Salón de Movimiento:

- a) Aros.
- b) Colchonetas planas.
- c) Colchonetas de figuras.
- d) Plátanos.
- e) Conos.
- f) Paracaídas.
- g) Escaleras de coordinación
- h) Bandas terabán
- i) Balones.
- j) Aros.
- k) Estacas.
- l) Mallas
- m) Lazos.
- n) Barras

- o) Mancuernas
 - p) Cuerdas (entre otros)
- Salón de pensamiento:
 - a) Papel.
 - b) Cubos rubik.
 - c) Legos.
 - d) Armatodos.
 - e) Laberintos.
 - f) Software de agilidad mental.
 - g) Tapetes ambientales.

2. Recursos Intelectuales

- Softwares:
 - a) Para llevar asistencia.
 - b) Para medir el rendimiento físico e intelectual.
 - c) Para evaluar capacidades físicas.
- Copyrights:
 - a) De seguridad.
 - b) De privacidad.
 - c) De carácter empresarial.
- Marcas:
 - a) Smart fit.
 - b) Powerade.
 - c) Attle.

3. Recursos Humanos

- Personal Administrativo:

- a) Personas especializadas en el manejo de recursos organizacionales.
 - b) Personas con un alto grado de valores integrales y humanos.
 - c) Personas calificadas y cordiales con los clientes.
- Personal operativo:
 - a) Personas especializadas en entrenamiento en niños.
 - b) Personas con alto grado de valores integrales y humanos.
 - c) Personas calificadas y cordiales con los clientes.
- Personal de mantenimiento:
 - a) Personas especializadas en la reparación de equipos y maquinaria.
 - b) Personas con alto grado de valores integrales y humanos,
 - c) Personas calificadas y cordiales con los clientes.

ACTIVIDADES CLAVE

En este capítulo se profundizará sobre los servicios de la empresa, las actividades que realizará y las fuentes de ingreso que esta tendrá. Se hará un énfasis en: la producción (diseño, fabricación y entrega de los servicios), en la resolución de los problemas (accidentes inconvenientes u otros) y las plataformas que se manejan para informar sobre el servicio que se ofrece (canales).

La función principal y el objetivo como actividad clave de la empresa es brindar un servicio de entrenamiento deportivo mediante las herramientas que nos ofrecen las inteligencias múltiples para un óptimo desarrollo psicomotor del niño, de esta forma no buscaremos centrarnos en un solo deporte sino ofrecer varias modalidades deportivas para que el niño pueda desenvolverse en cualquier área deportiva.

Se quiere primero formar al niño en los aspectos motrices y cognitivos que lo conlleven a una elección de su modalidad deportiva favorita, en ese momento se dará un enfoque para potencializar y formar sus virtudes y capacidades en el deporte, formando así un deportista de alto rendimiento.

Además de los entrenamientos ya establecidos que serán los que tendrán mayor número de participantes, la empresa Multiplex también tiene el valor agregado del entrenamiento semipersonalizado, el cual se especializa en fortalecer y mejorar las cualidades físicas, técnicas, tácticas y cognitivas del cliente. Esto en base a progresar en su rendimiento deportivo, obtener un nivel alto de competencia de todos los que sean partícipes de este proceso, y así mismo llamar y atraer a la población para que se una al proyecto de nuestra empresa.

Para nosotros es muy importante contar con personal capacitado para esta labor, por tanto, además de la elección de personal, se realizará una sesión metodológica cada mes para enfatizar

en la estructura del club en cuanto al proceso que se está llevando en cada sesión de entrenamiento, tanto con los grupos de fin de semana como los niños y jóvenes que estarán entre semana. Una reunión administrativa cada 3 meses para verificar que las funciones de cada quién se estén cumpliendo de buena forma y asignar tareas que conlleven a la mejora del servicio para fidelizar aún más a nuestros clientes.

El servicio se entregará con la prestación del mismo en los espacios donde se encontrará multiplex donde se podrá desarrollar la práctica deportiva. Es decir, se hará entrega del servicio a través de la práctica de clases que desarrollarán los docentes a cargo, estas clases serán ejecutadas en los espacios destinados por multiplex. Asegurando que cada uno de los clientes de multiplex tendrán la mejor experiencia de entrenamiento de alto rendimiento.

En caso de que haya algún inconveniente con el cliente PQRS (petición, queja, reclamo, sugerencia) esta será atendida de forma inmediata si es en horas laborales por nuestro personal administrativo ya sea vía web, o en las instalaciones del club. En caso de ser un inconveniente físico, es decir una caída, golpe, choque, etc... durante el entrenamiento, el personal autorizado deberá prestar de forma inmediata el servicio de primeros auxilios para la correspondiente revisión y examen de lo sucedido. Si es algo más grave se pondrá a disposición con el personal médico a cargo en la zona de enfermería quién dará la información correcta acerca del tipo de accidente y de cómo debe ser tratado para el bienestar de esa persona.

Por medio de nuestra app los clientes estarán informados de todos los acontecimientos, funciones, tareas, obligaciones y demás que tendremos nosotros para brindar el servicio hacia ellos, será el mejor recurso para promover un canal directo de comunicación a través del recurso digital. Además, tendrán toda la información del proceso formativo de cada uno, donde al inicio se les dará una breve inducción de cómo usar la aplicación y cómo manejarla de forma correcta.

De esta forma Multiplex busca garantizar el reconocimiento a través de un excelente servicio, el mejor posible para los clientes, de modo que las actividades clave sean las principales estrategias para llegar a estar consolidados como una de las mejores empresas deportivas en el mercado.

ASOCIACIONES CLAVE

Para nosotros es muy importante brindar un servicio que vaya más allá de los entrenamientos, buscamos tener relaciones que puedan otorgarle al cliente un servicio extra o que pueda adquirir ciertos tipos de bonificación. Por esto la intención es obtener el patrocinio de grandes marcas para ganar confianza, respeto, credibilidad y que seamos un diferenciado con respecto a las demás empresas para que el cliente pueda adquirir un servicio o producto de alguno de nuestros patrocinadores con una respectiva bonificación o una mejor atención en el servicio. Esto será de gran utilidad ya que nos puede apoyar en la realización de un evento deportivo en cuanto al tema logístico, económico y administrativo. Así mismo ellos brindarán publicidad en eventos de gran magnitud sobre nosotros para tener un reconocimiento mucho más factible en el mercado.

Hemos escogido estas tres marcas por su compromiso y calidad:

Attle: Esta es una firma bogotana que tiene objetivos similares a los de multiplex y por eso vemos que vamos de la mano en cuanto a la visión de cada uno, ya que le apuesta a la innovación y actúa con una variedad de disciplinas.

Powerade: es una bebida isotónica fabricada por The Coca-Cola Company y esto hace generar confianza porque es una de las mejores posicionadas en el mercado y esto apunta a donde multiplex quiere llegar, a ser la mejor en el mercado.

Smartfit: tiene como misión entregar fitness de alta calidad y económico, es por esto que multiplex se relaciona con smartfit ya que desea prestar un servicio al cliente que pueda ser beneficioso en el aspecto económico buscando planes de reducción de costos para cada usuario cliente de la familia Multiplex.

	Multiplex	Atle	Powerade	Smartfit
	Mensualidad	Uniformes	Patrocinio	Patrocinio
Beneficios	Usuarios que entrenan con el club. Entrada, parqueadero, comida.	Uso de la marca en todas las competencias del club. Única marca en la vestimenta deportiva de los clientes.	Uso exclusivo de la bebida para todos nuestros eventos y competencias. 20 % de descuento en la compra de cada bebida para los clientes y nuestra empresa.	25 % de descuento en los primeros 3 meses de mensualidad en todos los gimnasios smart. Única marca asociada para eventos y actividades recreo-deportivas
Ganancias				

ESTRUCTURA DE COSTOS

COSTOS FIJOS

COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.
F1	ARRIENDO	\$1.200.000	1	\$1.200.000
F2	software de agilidad mental	\$100.000	1	\$100.000
F3	servicios	\$500.000	1	\$500.000
			TOTAL COSTOS FIJOS	\$1.800.000

COSTOS VARIABLES

COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
V1	maracas	\$2.000	15	\$30.000
V2	panderetas	\$2.000	15	\$30.000
V3	cascabeles	\$2.000	15	\$30.000
V4	pinturas	\$1.000	50	\$50.000
V5	lienzos	\$2.000	15	\$30.000
V6	pizarrones	\$30.000	15	\$450.000
V7	colores	\$300	100	\$30.000
V8	marcadores	\$1.000	50	\$50.000
V9	pinceles	\$1.000	50	\$50.000
V10	acuarelas	\$1.500	50	\$75.000
V11	arcilla	\$3.000	15	\$45.000
V12	plastilina	\$300	50	\$15.000
V13	escarcha	\$500	50	\$25.000
V14	Aros	\$3.000	50	\$150.000
V15	colchonetas planas	\$60.000	20	\$1.200.000
V16	colchonetas de figuras	\$70.000	15	\$1.050.000
V17	minitranb	\$150.000	1	\$150.000
V18	balones de espuma	\$8.000	15	\$120.000
V19	balones de goma	\$6.000	15	\$90.000
V20	balones	\$15.000	20	\$300.000

V21	Lazos	\$7.000	20	\$140.000
V22	cuerdas	\$10.000	20	\$200.000
V23	papel	\$4.000	3	\$12.000
V24	cubos rubic	\$2.000	20	\$40.000
V25	Legos	\$50.000	10	\$500.000
V26	arma todos	\$40.000	10	\$400.000
V27	laberintos	\$15.000	15	\$225.000
V28	vallas publicitarias	\$200.000	5	\$1.000.000
V29	equipos de primeros auxilios	\$200.000	5	\$1.000.000
			TOTAL COSTOS VARIABLES	\$7.487.000

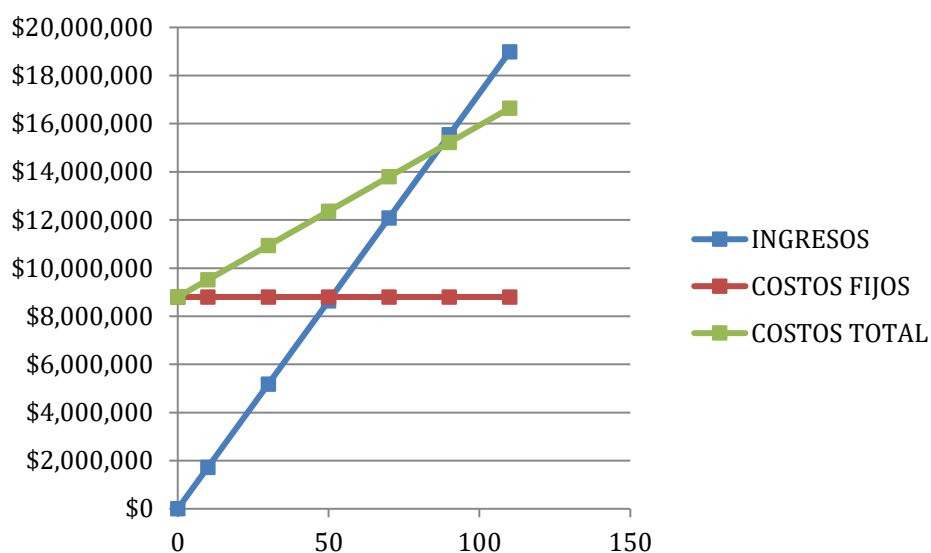
COSTO NOMINA

COD	ACTIVO	CONTRATO	CANTIDAD	HORAS MENSUALES	COSTO MENSUAL
H1	administrador	\$1.200.000	1	192	\$1.200.000
H2	recepcionista	\$800.000	1	192	\$800.000
H3	entrenadores	\$1.000.000	3	192	\$3.000.000
H4	outsourcing aseo y seguridad	\$1.000.000	2	192	\$2.000.000
			TOTAL COSTOS FIJOS		\$7.000.000

Capacidad Máxima de Producción/Atención en un mes		150
Punto de Equilibrio=	Costos Fijos Totales	
	Precio Unitario - Costo Variable Unitario	
PE=	\$8.800.000	
	\$172.619 -\$71.305	
PE=	82 servicios	
Valor de Equilibrio=	Punto de Equilibrio * Precio Unitario	
PE=	87 * \$ 172.619	
VE=	\$ 14.993.420 Pesos	

La capacidad máxima de atención en un mes es de 150 personas, el punto de equilibrio de multiplex se logra con la venta de 87 servicios al mes, debido a los costos fijos en los cuales entran nómina y los servicios que se tienen, el valor de equilibrio es de \$14,993,420 de pesos colombianos, con esos 87 servicios solo se ocuparía el 55% de la capacidad máxima de atención de multiplex, por esto se evidencia que es una empresa que no le costaría alcanzar el punto de equilibrio y tener excelentes ingresos

Esto quiere decir que el proyecto es muy viable y rentable ya que estaríamos recuperando la inversión aproximadamente en el octavo mes y obteniendo ganancias entre el noveno y décimo mes de apertura del negocio, todo esto suponiendo que haya la cantidad de ventas esperadas y sin ningún percance mayor. También cabe la posibilidad de que las ganancias sean mucho mayores si se obtienen ventas por encima de lo esperado.



EVALUACIÓN FINANCIERA

PROMEDIO DE INGRESOS DE UN MES				
COD	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.	VENTAS PROM.	INGRESOS PROM.
1	plan categoría D	\$190.000	20	\$3.800.000
2	plan categoría C	\$215.000	18	\$3.870.000
3	plan categoría B	\$240.000	19	\$4.560.000
4	plan categoría A	\$265.000	18	\$4.770.000
5	sesión diaria	\$30.000	15	\$450.000
6	Sesión personalizada diaria	\$45.000	15	\$675.000
			TOTAL	
			INGRESOS	\$18.125.000

Evidenciando a meza (2017)

Se opera con una inflación del 5% y un crecimiento en ventas del 10%

<u>Flujo de Ingresos</u>	
	A
AÑO	VALOR
1	\$ 217.500.000
2	\$ 265.132.500
3	\$ 323.196.518
4	\$ 393.976.555
5	\$ 480.257.420
TOTAL	\$ 1.680.062.993

Se opera con una inflación del 5% y un crecimiento de egresos del 5%.

Estos valores son la suma de costos fijos, costos variables y nomina que se van a tener anualmente y durante un proceso de 5 años.

<u>Flujo de Egresos</u>	
	B
AÑO	VALOR
1	\$ 195.444.000
2	\$ 221.672.585
3	\$ 251.421.046
4	\$ 258.161.750
5	\$ 323.430.457
TOTAL	\$ 1.277.129.837

<u>Flujo de Efectivo Neto</u>	
	A-B
AÑO	VALOR
1	\$ 22.056.000
2	\$ 43.459.915
3	\$ 71.775.472
4	\$ 180.814.805
5	\$ 156.826.963
TOTAL	\$ 442.993.155

El flujo de efectivo neto es el dinero que queda después de restar el flujo de egresos al flujo de ingresos en donde vemos como año a año la empresa genera ganancia y esto explica él porque se tiene un retorno de la inversión y como se generan las ganancias que se obtendrán.

Retorno Inversión	
año1	\$ 22.056.000
año2	\$ 65.515.915
año3	\$ 137.291.387
año4	\$ 246.106.192
año5	\$ 402.933.155
RI=	8 meses

<u>Formulación de Datos</u>		<u>TIR</u>
<u>VPN</u>		-21,535,000
Año 1	\$ 22.056.000	
Año 2	\$ 43.459.915	

Año 3	\$ 71.775.472
Año 4	\$ 108.814.805
Año 5	\$ 156.826.963
n=	5 años
i=	29%
Inv0=	21,535,000

RETORNO INVERSIONI	8 meses
VALOR PRESENTE NETO (VPN)	\$138.309.310,75
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	166,36%

El retorno de la inversión de la empresa multiplex se da en 8 meses, el valor presente neto es positivo, esto indica que la empresa va a generar riqueza más allá del capital invertido y la tasa interna de retorno es de un 166,36% por esto la inversión que se va a realizar en esta empresa es conveniente, la tasa interna de retorno es elevada ya que es una empresa en donde mes a mes se van a vender más servicios hasta alcanzar la capacidad máxima de servicios.

Balance general

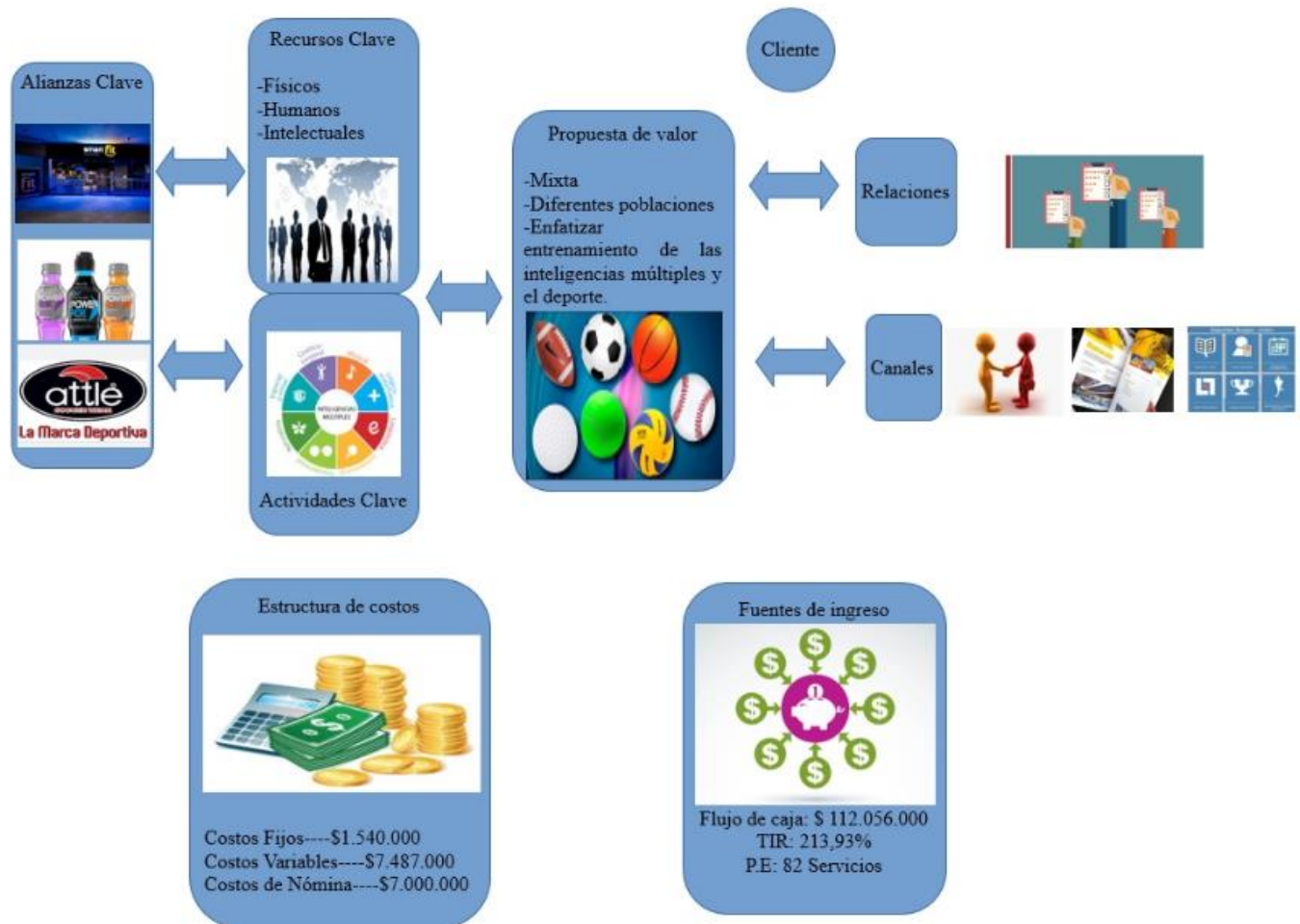
Activos		Pasivos	
activos corrientes	\$217.500.000	cuentas por pagar	21.600.000
efectivo y sus equivalentes	\$210.000.000	nomina	\$84.000.000
inventario	\$7.500.000		
propiedades, planta y equipo	\$0	patrimonio	

construcciones y edificaciones	\$0	aportes sociales	\$21.535.000
		Beneficios obtenidos	\$90.547.000
total activos	\$217.500.000	total pasivo y capital	\$217.500.000

Flujo de caja

detalles de ingresos	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
inscripciones	\$9.840.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
mensualidades	\$17.930.000	\$19.150.000	\$21.230.000	\$20.290.000	\$22.255.000	\$23.270.000	\$24.160.000	\$25.425.000	\$26.315.000	\$27.330.000	\$28.595.000	\$29.735.000
total de ingresos	\$27.770.000	\$19.750.000	\$21.830.000	\$20.890.000	\$22.855.000	\$23.870.000	\$24.760.000	\$26.025.000	\$26.915.000	\$27.930.000	\$29.195.000	\$30.335.000
detalles egresos	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
pago de arriendos	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000
salarios	\$7.000.000	\$7.000.000	\$7.000.000	\$7.000.000	\$7.000.000	\$7.000.000	\$7.000.000	\$7.000.000	\$7.000.000	\$7.000.000	\$7.000.000	\$7.000.000
servicios	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000
total egresos	\$8.600.000	\$8.600.000	\$8.600.000	\$8.600.000	\$8.600.000	\$8.600.000	\$8.600.000	\$8.600.000	\$8.600.000	\$8.600.000	\$8.600.000	\$8.600.000
saldo flujo de caja	\$19.170.000	\$11.150.000	\$13.230.000	\$12.290.000	\$14.255.000	\$15.270.000	\$16.160.000	\$17.425.000	\$18.315.000	\$19.330.000	\$20.595.000	\$21.735.000

LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO



REFERENCIAS

- Amstrong, T., Inteligecnias múltiples en el aula. *Paidos educación 2 edicion*. Recuperado de: https://planetadelibrosc0.cdnstatics.com/libros_contenido_extra/37/36195_INTELIGENCIAS_MULTIPLES_AULA.pdf
- Blanes. A., (2016) La teoría de las inteligencias múltiples. *Bioinformática vol 2*. Recuperado de :
http://bioinformatica.uab.cat/base/documents/genetica_gen/portfolio/La%20teor%C3%ADa%20de%20las%20Inteligencias%20m%C3%BAltiples%202016_5_25P23_3_27.pdf
- Del Pino, J., Gómez, E., Moreno, S., Gálvez, G. (2009). Inteligencias múltiples y deporte. *Educación Física y Deportes*. 12(1). 1-10
- Estatutos sociales S.A.S. *EMTELCO CX & BPO*. (2018) Recuperado de:
<http://www.emtelco.com.co/sites/default/files/2018-04/Estatutos%20Sociales%20Emtelco%20S.A.S.pdf>
- García, A., Uribe, J., Ortiz, C., (2007). La segmentación del mercado laboral colombiano en la década de los noventa. *Revista de Economía Institucional*. 9(16). 189-221. recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/419/41991608.pdf>
- Guadarrama, E., & Rosales, E. (2015). Marketing relacional: Valor, satisfacción, lealtad y retención del cliente. Análisis y reflexión teórica. *Ciencia y Sociedad*, 40(2), 307-340.
<https://doi.org/10.22206/cys.2015.v40i2.pp307-340>
- Leon, V., (2009) Inteligencias Múltiples y Educación Física. La práctica de actividad física y deportiva también desarrolla la inteligencia. *Revista Digital - Buenos Aires - Año 14 -*

Nº 138 - Noviembre de 200. Recuperado de:

<https://www.efdeportes.com/efd138/inteligencias-multiples-y-educacion-fisica.htm>

Moreno, M., (2010) El Punto de Equilibrio del negocio y su importancia estratégica. *El blogsalmon*. Recuperado de : <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-punto-de-equilibrio-y-su-importancia-estrategica>

Meza. J., (2017) Evaluación financiera de proyectos deportivos. *Ecoediciones 4 edición*. Recuperado de: <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2017/04/Evaluaci%C3%B3n-financiera-de-proyectos-4ta-Edici%C3%B3n.pdf>

Stern, L., El- Ansary, A., Coughlan, A., Cruz, I. (1998). Canales de comercialización. Recuperado de: <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=Tzw1JBz0slQC&oi=fnd&pg=PA3&dq=CANALES&ots=0c2JqfDPhT&sig=MpsU2mF1x-UFlhy19lg6ibups7w#v=onepage&q=CANALES&f=false>