



CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL (CDI) C3

TRABAJO DE GRADO
CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

HAROLD NICOLAS CASTAÑEDA PARRADO

JULIAN FERNANDO CAÑAS USSA

JUAN CARLOS CASTRO RAMIREZ

Asesor:

GONZALO FLORIÁN VELÁSQUEZ

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación
Bogotá D.C.
Mayo 2018

Contenido

.....	1
INTRODUCCIÓN	3
LOGO	5
SLOGAN	6
MISIÓN.....	6
VISIÓN	7
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	7
MARCO REFERENCIAL	8
CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO	10
CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR	14
CAPITULO III: CANALES.....	18
CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES	21
CAPITULO V: INGRESOS	23
CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES.....	26
CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES	28
CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVE	29
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS.....	32
CAPITULO X: EVALUACIÓN DEL IMPACTO	36
Evaluación del impacto a nivel social	39
LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO	42
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	43

INTRODUCCIÓN

Durante varias épocas la relación del ser humano con la naturaleza siempre se ha mantenido una estrecha brecha entre estas dos partes, donde el ser humano siempre está en busca del desarrollo continuo, con el fin de favorecer sus intereses, mientras la Naturaleza lucha por mantenerse. A través del tiempo el ser humano se ha interesado en el dominio de la naturaleza por diferentes aspectos, según los propósitos que se tengan en dichas poblaciones; en muchos casos el hombre se interesa en sacar provecho en todos los recursos que posee la naturaleza para así satisfacer sus intereses particulares, en donde no tienen presente el daño que le están causando a esta, que siendo un bien que es otorgado por la creación divina, en donde el hombre también hace parte de ella, mas no quiere decir que sea el dueño de esta y pueda hacer uso sin ningún control o restricción. Allí es de donde surge la importancia de los recursos que la naturaleza tiene y que además de eso ofrece al ser humano muchos beneficios a nivel de salud, bienestar, satisfacción, sobrevivencia, entre otras. Con el paso del tiempo y con los avances tecnológicos el ser humano ya no tiene que preocuparse por trabajar la tierra para conseguir los beneficios que la naturaleza tiene debido a que hay máquinas que hacen ese trabajo por ellos, generando un gran daño a nivel ambiental además de incrementar los índices de sedentarismo de las personas, porque conseguir todo, ahora es más fácil, incluso no lo traen a la casa y ya no hay que salir a buscarlo por lo cual nos olvidamos que estar activos físicamente es un factor indispensable para tener buena salud.

Durante desarrollo mundial en los aspectos tecnológicos, bienestar, económico, industrial, laboral, entre otras, en donde siempre se ve el ser humano involucrado como eje principal para iniciar cualquiera de estas actividades. Muchas de las nuevas tendencias que van llegando al país van acogiendo gran número de personas con el fin de darse a conocer en todos los sectores. Lo mismo pasa con el deporte, las nuevas modalidades deportivas que son tendencia en ciudades que no son desarrolladas, en donde siempre están a la expectativa de lo nuevo, de lo

innovador que les pueda ofrecer el mercado. Esto los hace más vulnerables a dejarse llevar por lo que los medios les ofrezcan.

La necesidad que existe en el medio deportivo, son las nuevas disciplinas que puedan satisfacer los gustos y carencia de motivación para practicar dichas disciplinas. Es por esto que han venido surgiendo nuevas tendencias del entrenamiento en busca del bienestar, del rendimiento y de la recreación personal. Muchas de estas actividades son muy exclusivas, por lo tanto, el acceso a estas es gran dificultad, ya que se precisa de elementos de alto costo y requiere de suficiente tiempo para poder cumplir con todas las obligaciones a nivel familiar, laboral, escolar, etc. en donde cualquier persona del común presentaría muchas complicaciones para llevar a cabo.

Una de las nuevas tendencias que está acogiendo un gran número de población se denomina el Triatlón el cual lo define Arroyos (2015) como

Un deporte que consiste en cubrir un segmento de natación a estilo libre, un segmento de ciclismo y un segmento de carrera a pie, sin descanso entre una parte y la siguiente, aunque con la posibilidad de cambiar el material en una zona de boxes.

- El triatlón es un deporte, y no la suma de tres disciplinas.
- Se debe dominar la técnica de las tres disciplinas, aunque en un segundo nivel, se deberá adaptar esta técnica a las características del triatlón.
- Se debe minimizar el tiempo de transiciones, automatizando el cambio de materia, y adaptando el material a utilizar. No se utilizará la ropa más adecuada para cada una de las disciplinas, sino la más adecuada para el triatlón como unidad.
- Se trata de una competición de Resistencia de Larga Duración (Navarro, 1996). Existen diferentes distancias, pero nunca durará menos de 1h para la modalidad más corta en un principiante. Por lo tanto, no servirá entrenar las distancias de cada uno de los segmentos por separado.

Este deporte es la base por el cual se va a desarrollar este proyecto. Inicialmente surge con la necesidad de apoyar los procesos de los practicantes universitarios en el campo de la Cultura física, Deporte y Recreación, en donde se puedan brindar y

ofertar estos espacios con la especialidad del triatlón, para estudiantes practicantes que deseen desarrollar sus actividades en estas modalidades.

Facilitar la realización de prácticas profesionales para estudiantes de diferentes universidades es de difícil adquisición, ya que muy pocos de los clubes de triatlón que existen en Colombia, ofertan y dan la posibilidad de negociar los espacios para que estudiantes practicantes interesados en el tema, logren desarrollar sus actividades académicas y profesionales allí.

Es por esto que el Centro de Desarrollo Integral C3, desea brindar estos espacios para dichos estudiantes, con el fin de ayudar a construir conocimientos en conjunto y formar profesionales capacitados para el deporte en Colombia. Al mismo tiempo al que le brinda a la población en general acceder a programas de entrenamiento planeados por estudiantes de últimos semestres de las mejores universidades del país y supervisados por profesionales en el tema de esta disciplina deportiva, que día a día va tomando más fuerza y se va volviendo un deporte más reconocido, en donde puedan salir de la rutina y disfrutar de otros espacios que colaboren a la formación integral del ser humano.

LOGO



Así como los anillos olímpicos representan la unión de todos los continentes en CDI C3 nos enfocamos en brindar oportunidades para estudiantes y usuarios que quieren adquirir experiencia y mejorar sus hábitos de vida, sin embargo nada de esto es posible sin el movimiento, es por esto que nuestro logo enfatiza a una persona corriendo la cual está persiguiendo cada una de las metas propuestas,

cada color fue escogido pensando en el impacto que CDI quiere generar en Colombia, reduciendo los índices de sedentarismo y obesidad generando así un impacto social. El color azul es el más predominante puesto que genera frescura, libertad, confianza y paciencia, los cambios tardan tiempo, pero siempre traen su recompensa, queremos que todas las personas que hagan parte de CDI se sientan cómodas y seguras de esta manera generaremos adherencia a los programas. El amarillo representa alegría, felicidad y optimismo, son estas emociones las que caracterizan a cada uno de los integrantes de CDI que están dispuestos y comprometidos a que todos los usuarios cumplan cada una de las metas establecidas. Por último, el color rojo enfatiza dos aspectos importantes en los cuales CDI se enfoca y es la pasión y el coraje, no existe un camino fácil y es nuestra labor generar adherencia y compromiso de cada uno de los usuarios, guiándolos y orientándolos hacia una vida saludable y provechosa, no obstante, es algo que se debe “CONSTRUIR JUNTOS”.

SLOGAN

“Construyendo juntos”

La base de CDI C3 son los principios éticos y morales, como empresa prima ante todo la proactividad y la resiliencia, “construir juntos” significa más allá de un equipo interdisciplinario que busca generar un impacto en la sociedad, los ideales se basan en la responsabilidad, compromiso, solidaridad y equidad, son estos cuatro valores los que le dan vida a la empresa, juntos se complementan para crear un equipo entusiasta, innovador y positivo, cambiando la vida de cientos de personas y dejando una huella para el mundo.

MISIÓN

El centro de desarrollo integral C3 tiene como Misión promover el desarrollo del conocimiento enfocado a la actividad física para la salud, con el fin de capacitar estudiantes universitarios en sus prácticas profesionales en el deporte del Triatlón, para el servicio deportivo en diferentes sectores socioeconómicos de Bogotá, brindando un servicio innovador, capacitado, respetuoso y digno a sus clientes. Con

el enfoque de inspirar a las demás comunidades a la vida sana y al bienestar personal.

VISIÓN

Centro de Desarrollo Integral C3 pretende en 3 años liderar la única compañía en prestar el servicio para practicantes profesionales en deportes a nivel nacional, ofertando lugares de prácticas en diferentes departamentos de Colombia, certificando a los mejores profesionales del país para internacionalizarlos y así mismo obtener grandes e importantes ofertas laborales y posicionar el profesional de Cultura física, Deporte y Recreación de Colombia como uno de los mejores del mundo.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

Durante años se ha pretendido que dentro del marco universitario se promueva y apoye a los estudiantes para generar un impacto a nivel social, ambiental, económico, mediante proyectos que permitan la sustentabilidad de este y de las personas involucradas formando líderes con sentido crítico y ético, no obstante, los recursos y oportunidades brindadas depende de la garantía del proyecto, sin una correcta orientación y capacitación es probable que termine en fracaso, es por esto que el centro de Desarrollo Integral C3 está conformado por profesionales de Cultura física, Deporte y Recreación capacitados para planear, orientar, realizar y dirigir programas deportivos de manera ética, con fundamentos en valores humanistas, respetando la libertad, el desarrollo conceptual, la solidaridad, la promoción de la paz para todos los integrantes de la compañía como para sus clientes.

Mediante el establecimiento de convenios interinstitucionales e interdisciplinarios CDI se convierte en una herramienta idónea para brindar oportunidades a todos aquellos estudiantes que deseen promover mediante el triatlón hábitos de vida saludable, el correcto aprovechamiento del tiempo libre y reducir los índices de sedentarismo y obesidad, fomentando así la cooperación entre estudiantes,

docentes y entrenadores para generar un impacto en la salud pública mientras se trabaja en conjunto para brindar una mejor oportunidad a nivel profesional.

Responsabilidad: tenemos una labor con la sociedad bastante importante, es por esto que buscamos dentro de nuestro equipo interdisciplinar el hábito de la proactividad y la sinergia, los cuales solo pueden construirse cuando una persona asume un cargo o una labor y está dispuesto a cumplir con las tareas asignadas

Compromiso: El éxito de una empresa depende de que tan comprometido se está para alcanzar un objetivo, para cumplir con la misión de CDI C3 el liderazgo, trabajo en equipo y la comunicación debe primar, el compromiso no es con la empresa si no con la sociedad, generar impacto llevara tiempo y solo se lograra juntando todas las piezas del rompecabezas.

Solidaridad: Es este valor el que nos permite crecer como personas y como empresas, CDI C3 surge como una herramienta que brinda oportunidades mediante el triatlón, brindamos una atención personalizada, pero se trabaja en conjunto para cumplir las metas de cada usuario, trabajamos para brindar salud y felicidad.

Equidad: Es importante reconocer la labor de cada uno de los integrantes y de cada usuario, nadie es más importante que otro, todos somos un equipo y estamos 100% comprometidos en brindar la mejor experiencia y la mejor atención.

MARCO REFERENCIAL

Ley 181 de 1995

- Artículo 5: por el cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la Educación Física y se crea el Sistema Nacional del Deporte. (mineducacion, 1995)
- Artículo 10º.- Entiéndase por Educación Física la disciplina científica cuyo objeto de estudio es la expresión corporal del hombre y la incidencia del movimiento en el desarrollo integral y en el mejoramiento de la salud y calidad de vida de los individuos con sujeción a lo dispuesto en la Ley 115 de 1994.

El centro de desarrollo integral C3, como bien lo dice el artículo 5 de la ley 181 de 1995 busca promover espacios que fomenten no solo la actividad física, el deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre, sino que además sea un espacio donde los practicantes puedan adquirir experiencia y contribuir a disminuir los índices de ECNT, los cuales según la OMS “matan a 40 millones de personas cada año, lo que equivale al 70% de las muertes que se producen en el mundo”, de esta manera se busca cumplir el objetivo del artículo 10 de la ley 181, la cual nos corresponde como futuros profesionales en Cultura Física, Deporte y Recreación mejorar la salud y calidad de vida de todos los individuos implicados.

Ley 1014 de 2006

- Artículo 2: Buscar a través de las redes para el emprendimiento, el acompañamiento y sostenibilidad de las nuevas empresas en un ambiente seguro, controlado e innovador
- Artículo 3: Promover en todas las entidades educativas formales y no formales, el vínculo entre el sistema educativo y el sistema productivo para estimular la eficiencia y la calidad de los servicios de capacitación

La ley 1014 de 2006 la cual busca además del fomento a la cultura del emprendimiento que haya sostenibilidad y acompañamiento de nuevas empresas en un ambiente seguro, controlado e innovador, es acá donde CDI tendrá más impacto, debido a que muy pocos son los centros de deportivos y/o recreativos los cuales brindan espacios para que los practicantes puedan realizar intervenciones, debido a que CDI cuenta con un equipo interdisciplinar donde cada usuario estará acompañado de profesionales capacitados en el área, promoviendo así como lo dice el artículo 3 de la ley 1014 que todas las entidades tengan un vínculo educativo y productivo, lo que hace de CDI un proyecto viable e innovador.

CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO

SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

La práctica universitaria es una oportunidad para que el estudiante logre aplicar desde el punto de vista práctico los conocimientos adquiridos en la Universidad, es por esto que CDI busca crear un equipo interinstitucional e interdisciplinar para que los estudiantes puedan realizar actividades relacionadas específicamente con el campo de conocimiento siendo orientadas socialmente en coherencia con las necesidades del país.

Teniendo en cuenta lo anterior los clientes más importantes son todas las personas en general que deseen practicar el triatlón, el cual integra tres modalidades deportivas diferentes, como lo es la natación, el ciclismo y el running; lo cual se convierte en la herramienta idónea para satisfacer las necesidades del mercado.

Segmentación Geográfica:

Centro de Desarrollo Integral C3 estará ubicado en Bogotá – Colombia. La oficina administrativa de la empresa se encuentra en la Cra 7ma con calle 53 N° 13-24, allí podrán encontrar la oficina CDI Admin, donde se prestarán todos los servicios de tramites de inscripción, asignación de horarios, planificación, programación, pagos, certificaciones, recursos humanos, entre otros.

Los sitios de prácticas disponibles que la CDI tiene a disposición son:

- Campus San Alberto Magno.
- Parque Metropolitano Simón Bolívar.
- Parque El Virrey
- Parque el Tunal.
- Colegio Rochester

- Rutas de ciclismo Bogotá – Subachoque / Pradera / Ubaté / El vino / Villeta / Fusa / Calera, entre otras.
- Piscina Cruz Roja

Segmentación Demográfica:

Centro de Desarrollo Integral C3 está abierto al público en general, en diferentes sectores socioeconómicos de la ciudad de Bogotá. Se estableció una categorización zonal y por grupo etario, en donde las personas que viven en cierta zona de la ciudad tengan acceso a los sitios más cercanos a su domicilio, con el fin de evitar grandes trayectorias de desplazamiento para asistir a los sitios asignados y así mismo disminuir el gasto económico para los usuarios.

Principalmente se busca población en general que tenga el recurso económico para permanecer durante el programa planificado inicialmente para 8 meses de entrenamiento continuo, con pago mensual, para personas aparentemente sanas establecidas dentro del marco de la Organización Mundial de la Salud.

Categorización zonal y por grupo etario:

Bogotá:

- Zona Sur: Infantil (7 – 10) / Juvenil (11 – 18) / Adulto (19 – 50) Adulto Master (50 en adelante).
- Zona Centro: Infantil (7 – 10) / Juvenil (11 – 18) / Adulto (19 – 50) Adulto Master (50 en adelante).
- Zona Occidental: Infantil (7 – 10) / Juvenil (11 – 18) / Adulto (19 – 50) Adulto Master (50 en adelante).
- Zona Oriental: Infantil (7 – 10) / Juvenil (11 – 18) / Adulto (19 – 50) Adulto Master (50 en adelante).
- Zona Norte: Infantil (7 – 10) / Juvenil (11 – 18) / Adulto (19 – 50) Adulto Master (50 en adelante).

Segmentación Psicográfica:

La compañía maneja grupos de diferentes sectores socioeconómicos 1, 2, 3, 4, 5, 6 de la ciudad de Bogotá, en donde se tendrán tarifas plenas y especiales según el sector en el que resida. Se encontrarán diferentes tipos de complicaciones tanto físicas, psicológicas, emocionales como administrativas, económicas que dependiendo de los ingresos económicos y estilos de vida que lleven, se desenvolverán de diferentes maneras en todos los campos que se requiera.

Segmentación Conductual:

Centro de Desarrollo Integral C3 presta un servicio con el mejor personal capacitado del país para desarrollar todas las actividades deportivas que estén planificadas para cada persona. La individualización, la importancia que se le brindará a los clientes, la asistencia profesional, y lo multidisciplinar que brinda CDI haciendo convenios con centros de asesoría nutricional, fisioterapia, actividades recreativas, entre otras, que aportarán para la familiarización del cliente con la compañía.

El cronograma se manejará de acuerdo con las necesidades de los usuarios, con el fin de que puedan desarrollar sus actividades normales diarias y así mismo puedan disponer de su tiempo para el compromiso con CDI C3. Aproximadamente las sesiones de entrenamiento serán lunes – miércoles – viernes y sábados en los diferentes sitios de Bogotá asignados para cada categoría.

Mercado masivo

Debido a los altos índices de enfermedades crónicas no transmisibles (ECNT) el cual es definido por la OMS (2017) como “Enfermedad de larga duración que resulta de la combinación de factores genéticos, fisiológicos, ambientales y conductuales, las cuales matan a 40 millones de personas cada año”; cuyas causas más comunes son el consumo de tabaco, la inactividad física, el uso nocivo del alcohol y las dietas malsanas que aumentan el riesgo de morir a causa de una de las ECNT. CDI no solo brindará una oportunidad para que los estudiantes puedan aplicar sus

conocimientos, sino que tendrá un alto impacto a nivel social, mejorando la calidad de vida de las personas implicadas

Nicho de mercado

Nuestro nicho de mercado se enfoca en los usuarios y no en los estudiantes, si bien CDI posibilita espacios que permitan a los practicantes adquirir experiencia y desenvolverse en el campo, son los usuarios los que se beneficiaran de este programa ya que pretenden mejorar su calidad de vida adquiriendo hábitos de vida saludable, de esta forma CDI le brinda a la población en general para acceder a programas de entrenamiento planeados por estudiantes de últimos semestres de las mejores universidades del país y que junto la supervisión de profesionales en el área del triatlón logran cumplir cada uno de sus objetivos planeados al inicio de cada ciclo de entrenamiento, teniendo en cuenta que esta disciplina día a día va tomando más fuerza y se va volviendo un deporte más reconocido, en donde se busca salir de la rutina y disfrutar de otros espacios que colaboren a la formación integral del ser humano, cabe resaltar que no es necesario tener algún nivel de experticia para poder comenzar.

Plataformas multi-laterales

CDI C3 además de ser una entidad enfocada en la actividad física, el deporte y la recreación, cuenta con un equipo de trabajo interdisciplinar capacitado para brindar entrenamientos de acuerdo con el nivel de cada usuario, llevando a cabo un seguimiento continuo con retroalimentaciones semanales sobre entrenamientos y evolución, sin embargo CDI precisa de estudiantes universitarios capacitados para realizar un acompañamiento y/o intervención en cada una de las áreas, de esta manera los estudiantes realizan sus prácticas profesionales al mismo tiempo que los usuarios se benefician de cada uno de los programas ofertados en el triatlón. Cabe resaltar que las alianzas estratégicas también buscan un beneficio en común, en donde ambas instituciones y/o empresas se dan a conocer.

CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR

Una proposición de valor o propuesta de valor como su nombre lo indica, son los atributos que le otorgo a un objeto, servicio, persona, proceso, que de una u otra manera lo hacen diferente a los demás. De igual manera Silva (2008) lo denomina como “a todo aquello que agrega cualidades positivas; es decir, aquello que transforma esencialmente algo para beneficio, satisfacción o bienestar de un segmento de clientes específicos, quien, además, está dispuesto a pagar por ello, si es necesario y posible” (p.98).

La propuesta de valor que se desarrolla por parte del Centro de Desarrollo Integral CDI se basa en el modelo CANVAS en donde tendrá un direccionamiento bilateral edificado por dos graficas que orientan la propuesta de valor.



Grafico 1. Lienzo propuesta de valor y mapa de valor. Editado. Recuperado de: Economistas sin Fronteras CANVAS

Partiendo del grafico anterior, se tienen dos orientaciones: en primer lugar está el lienzo propuesta de valor donde se describirá todos los beneficios que el segmento de cliente puede obtener de nuestros servicios que se ofrecerán. Por otro lado, el mapa de valor que básicamente especifica lo que ofrecemos como empresa, las necesidades que suplimos a nuestros clientes y lo que generamos con esos beneficios.

Propuesta de valor

1. Trabajos del cliente:

Principalmente nuestros clientes de los diferentes sectores socioeconómicos de la ciudad de Bogotá, lo que pretenden y buscan son las nuevas tendencias del entrenamiento, las nuevas modalidades, alternativos y combinaciones de deportes que van a suplir necesidades como la de interacción con nuevos movimientos, nuevos retos, desarrollo de capacidades físicas que lo lleven al extremo como un reto personal. Es allí donde el Triatlón surge como una estrategia deportiva para implementar en diferentes poblaciones. Viéndolo como un trabajo funcional que busca el cliente, se evidencia claramente ya que muchas veces a las personas le falta imponerse retos y metas que lo lleven a salir de la zona de confort y así mismo desarrollarse en diferentes contextos que son desconocidos para la población.

2. Dolores del cliente:

Muchas cosas en el medio social están afectando e impidiendo que las personas realicen sus actividades deportivas que gustan. Una de ellas es la inseguridad, ya que, en el caso del Triatlón en la parte del ciclismo, las personas manifiestan que no salen a montar bicicleta en Bogotá o sus alrededores por miedo a ser víctimas de la delincuencia o por miedo a ser víctimas de los accidentes con automóviles debido al poco acceso que hay para ciclo rutas. Por otro lado, un dolor de los clientes son los altos costos que manejan otras escuelas de formación y clubes de Triatlón debido a la alta exigencia de recursos materiales, económicos y escenarios para la realización de este deporte.

Evidentemente el dolor o necesidad que presenta la sociedad contemporánea a nivel deportivo, por la aparición de nuevas tendencias

deportivas que lo inserten en actividades de goce y disfrute para que no se encierren en los mismos deportes de siempre. Por lo tanto, surge la innovación como eje transversal de la proposición de valor. “Entendiendo que innovar es renovar, introducir una novedad. En consecuencia, la innovación se genera a partir de la existencia de productos, procesos o situaciones” (Silva, 2008, p.81).

3. Ganancias del cliente:

Principalmente la satisfacción que tendrán los clientes al saber que se ofrecerán programas de entrenamientos aplicados para el Triatlón de manera personalizada y enfocada a las capacidades y habilidades que presente cada cliente. También se sentirán incluidos ya que este deporte es de carácter exclusivo de acuerdo a sus requerimientos de elementos y recursos, ya que CDI brindara diferentes estrategias para aproximar lo más posible el Triatlón para sectores vulnerables de la ciudad saliéndose del margen reglamentario, adaptando diferentes elementos y reglamentos para diferentes poblaciones.

El desarrollo de sus habilidades y obtención de logros competitivos, a nivel personal y profesional, será de gran importancia para los clientes desarrollando mejores niveles de autoestima, responsabilidad, perseverancia, que ayudaran para la construcción personal de la persona enfocado a los valores.

Mapa de valor

Productos y servicios:

De manera general se realizará la lista de lo que se ofrecerá tanto a los clientes como a la parte de talento humano (practicantes) como servicio.

- Programación y planificación del entrenamiento para el Triatlón de manera individualizada de acuerdo con las competencias.
- Espacios de práctica para natación.

- Espacios de práctica para ciclismo.
- Espacios de práctica para atletismo.
- Asistencia de fisioterapeuta.
- Cita mensual con un profesional en nutrición.
- Valoraciones mensuales a nivel corporal.
- Valoraciones mensuales del desarrollo de las capacidades por medio de test.
- En lo posible se asignará un grupo de profesores practicantes para cada grupo de acuerdo a la división zonal que pertenezca.
- Beneficio económico (subsidio de transporte) para practicantes universitarios.
- Oficina administrativa que tendrán a disposición para toda la gestión de certificados, permisos, pagos, afiliaciones, entre otras.
- Sesiones de masaje terapéutico para los deportistas.
- Viajes y campamentos de integración.
- Reuniones recreativas.
- Seguimiento y acompañamiento a deportistas (consejero).
- Profesional en psicología deportiva.

Aliviadores de dolor:

Se enfoca en suplir las necesidades de los clientes. Es difícil iniciar y poder satisfacer todas las demandas que existen para nuestros clientes, por lo tanto, es mejor concentrarse en unos pocos de mayor importancia y resolverlos de la mejor manera. Precisamente se llama “aliviadores de dolores” porque los clientes van a sentir que con lo que CDI ofrece se sienten satisfechos y van a seguir con el interés muy alto para continuar con el equipo.

Uno de los principales aliviadores de dolor para nuestros clientes es la disponibilidad de tiempo, espacio y profesionales que ofreceremos para el desarrollo de la práctica del Triatlón en los diferentes días de la semana y en las diferentes fases y microciclos de la planificación. Es decir, que nuestros clientes van

a tener mayor accesibilidad a los escenarios en los espacios de tiempo que ellos soliciten de acuerdo con sus obligaciones.

Por otro la mejora de la autoestima por el inicio de la actividad deportiva ya sea con el objetivo de un beneficio personal de salud y de retos o para el alcance de logros deportivos para la superación.

El acompañamiento de profesionales a nivel multidisciplinar como lo es la asistencia técnica, asistencia nutricional, asistencia de fisioterapia y también involucrando los talleres de inclusión e integración por medio de campamentos, reuniones, actividades recreativas, entre otras, implementando valores para el desarrollo como personas.

Creadores de valor:

Formar personas con capacidades para competir, para afrontar retos, para superar obstáculos, con trabajo en equipo, perseverancia, respeto, solidaridad, responsabilidad.

Incluir el deporte en las diferentes culturas y sociedades que existen en Bogotá y así mismo se empieza a propagar por todo el país.

Ayudar a la formación de estudiantes practicantes de Cultura Física, Deporte y Recreación brindándole espacios y oportunidades de aprendizaje para el desarrollo de sus habilidades y capacidades como profesional.

CAPITULO III: CANALES

Los canales que el Centro de Desarrollo Integral CDI C3 utilizara para conectar con los segmentos de mercado, serán combinados entre canales propios y canales asociados con el fin de captar la atención de los clientes y poder ser claros al momento de brindar la información que CDI quiere dar a conocer a los segmentos de mercado, logrando un máximo impacto en la población para captar su interés, además de brindar las facilidades para que los clientes puedan adquirir el servicio

de manera rápida y segura, y puedan dar el primer paso para ese cambio positivo que les ofrece el centro de desarrollo integral a nivel deportivo, físico y personal

Canales Propios

En cuanto a estos canales que se realizarán de manera directa por fuerza de venta de los trabajadores del centro de desarrollo integral, CDI C3, los cuales deberán dirigirse a los diferentes segmentos de mercado de manera presencial, con un equipo de triatlón uniformado mostrando en vivo los beneficios de la práctica de esta modalidad deportiva.

- Equipo que estará conformado por los miembros de CDI C3 y practicantes de las diferentes universidades, esto con el fin de dar a conocer que es una modalidad deportiva en la cual pueden participar todo tipo de personas, sin importar su género, sexo o edad, siempre haciendo énfasis en el logo de CDI C3 que nos diferencia de otras empresas, para elevar la percepción de los clientes sobre los servicios que CDI C3 les brinda.
- Además se tendrán profesionales en el tema, para que los clientes potenciales puedan resolver sus dudas y puedan darnos una percepción inicial de lo que ellos esperan al contratar al centro de desarrollo integral como sus entrenadores de triatlón.
- Seguido de solucionar las dudas que el cliente pueda tener, se brindarán las facilidades necesarias para que pueda adquirir el servicio de entrenamiento lo antes posible a través de los contratos y consentimientos informados requeridos por el centro de desarrollo integral, los cuales serán diligenciados en el sitio donde se tenga contacto con el segmento de mercado. Especificando allí, los servicios que le brindará CDI C3, los costos y los días de intervención a conveniencia del cliente.
- Después de concretar la venta y durante las primeras sesiones de entrenamiento, se le hará entrega de los uniformes distintivos del centro de desarrollo integral con su respectivo logo, que identifica al cliente como

miembro de este, además de incrementar el sentido de pertenencia y el compromiso que se acaba de adquirir de forma bidireccional, por parte del centro de desarrollo integral, para brindar de manera profesional los conocimientos que ayudaran a que cada usuario cumpla sus metas de manera segura y efectiva. Y por parte del cliente para cumplir y respetar a los entrenadores y el programa de entrenamiento que se preparó especialmente para él, teniendo en cuenta que se realiza pensando específicamente en los objetivos que se trazados por él y en lo que realmente le conviene.

Canales asociados

Los cuales se realizarán de manera indirecta por medio de entidades asociadas, como lo son las universidades de donde son los practicantes que acompañaran los entrenamientos, repartiendo información detallada por medio de afiches y folletos en las diferentes tiendas de cada universidad. Por otra parte se buscara el convenio con tiendas mayoristas reconocidas en el ámbito deportivo en donde se muestre la relación entre establecer metas y el rendimiento. Por ultimo toda la información estará disponible a través de las redes sociales a las cuales hoy en día todo el mundo tiene acceso, llegando así a un mayor número de segmentos de mercado incrementando el interés en adquirir los servicios brindados por CDI C3.

- Por medio de los folletos y las redes sociales, en donde los clientes potenciales pueden encontrar toda la información con imágenes detalladas de los procesos y beneficios que ofrece el centro de desarrollo integral.
- Además en las redes sociales se contara con el servicio de chat en donde los usuarios puedan contar sus experiencias vividas durante las sesiones de entrenamiento y de esta manera las demás personas que visiten las redes sociales puedan tener un percepción objetiva sobre CDI C3 y puedan tener comunicación con la empresa para resolver inquietudes.
- En la página del centro de desarrollo integral los usuarios que lo deseen pueden realizar una pre-inscripción para apartar cupos y horarios,

pero la formalización del contrato se realizara de forma presencial a través de los formularios requeridos por CDI C3.

- Dentro de los planes de entrenamiento que se ofrecerán a los clientes, los cuales estarán publicados en las diferentes redes sociales y en la página oficial, el usuario podrá decidir que paquete de entrenamiento desea, con determinado número de sesiones presenciales o sesiones virtuales de tal manera que el cliente pueda cumplir al máximo con los entrenamientos programados.

- Con consentimiento del cliente se darán a conocer los logros alcanzados por él en las diferentes redes sociales, en donde otros usuarios pueden apoyar de manera positiva el rendimiento y él pueda ver cómo van los demás usuarios generando así empatía y compañerismo, haciéndolos sentir parte de la familia del triatlón, con hábitos de vida saludables.

CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

Desde la primera impresión que los clientes potenciales tengan con CDI C3 se busca generar un alto grado de confianza y claridad en los servicios brindados por el Centro de Desarrollo integral, esto con el fin de motivarlos y adquirir consumidores del servicio, e ir creciendo exponencialmente la relación, para retener a los consumidores por medio de estrategias agresivas, como inscripciones gratuitas a competencias de triatlón dependiendo de los resultados y progresos obtenidos gracias a la disciplina de los usuarios, o la inclusión de beneficios como terapias de masajes o salidas de integración, que hagan sentir a los consumidores como parte de una familia con un objetivo en común, “la superación personal”.

Como se mencionó anteriormente los programas de entrenamiento serán individualizados de tal manera que se brinde a los usuarios una asistencia personal en donde los entrenadores (Profesional y practicante) interactúen directamente con el usuario para comprender sus motivaciones y dificultades que pueden interferir en

el cumplimiento de los objetivos, esto debido a que hay muchos factores externos al entrenamiento que influyen en los resultados.

A través de las plataformas por medio de las cuales se va a llevar el registro y control de las sesiones planeadas y las sesiones realizadas, se tendrá contacto con el usuario para realizar modificaciones en los entrenamientos en caso de ser necesario, además de servir como medio de comunicación entre entrenadores y usuario, cuando este tipo de retroalimentaciones no se pueden hacer de manera presencial, facilitando así al usuario continuar con su proceso en caso de salir de viaje, vacaciones o simplemente no pueda asistir a las sesiones presenciales. Y como los planes estarán subidos a las plataformas con anticipación el usuario podrá acceder a ellas en cualquier momento Y como los planes estarán subidos a las plataformas con anticipación el usuario podrá acceder a ellas en cualquier momento para verificar que es lo que tienen que hacer para continuar en busca de su objetivo a manera de autoservicio.

Teniendo en cuenta que la motivación de una persona para cumplir un objetivo, de alguna manera está ligado a las condiciones del entorno, el centro de desarrollo integral CDI C3 busca que los consumidores se sientan cómodos en su entorno, por esto se les inculcara que ellos mismos inviten a sus amigos o familiares con los que desearían entrenar y alcanzar objetivos de manera conjunta creando así grupos o comunidades con objetivos y motivaciones comunes donde se facilite la superación personal y por consiguiente la superación colectiva, ya que si un usuario entrena con personas allegadas a él, va a querer sobresalir y los demás van a pensar lo mismo generando así mayor grado de compromiso entre ellos mismos.

Por último se les dará a los clientes la oportunidad y potestad cuando ellos tengan un gran sentido de pertenencia hacia el centro de desarrollo integral CDI C3, para dar su opinión sobre la imagen que está proyectando CDI C3 a la comunidad en general y a los entes deportivos ganando así mayor reconocimiento, además de que ellos mismos busquen la oportunidad de participar en competencias de triatlón cada vez con mayor reconocimiento y prestigio a nivel internacional incrementando así

los beneficios que los usuarios pueden obtener e incrementando las bases de la empresa creciendo de manera conjunta.

CAPITULO V: INGRESOS

Los ingresos del centro de desarrollo integral vienen principalmente del mercado masivo, el cual son personas que están buscando mejorar su calidad de vida ya que la propuesta de CDI C3 va dirigida principalmente a personas con enfermedades crónicas no transmisibles, las cuales, según la OMS (2017) mata a 40 millones de personas cada año, motivo por el cual estas personas quieren recobrar un estilo de vida saludable y un estado físico óptimo, ya que en la actualidad este segmento de mercado se dirige a los centros de salud para combatir su enfermedad en donde los médicos les recomiendan hacer ejercicio si quieren mejorar su expectativa y calidad de vida, pero no les dicen cómo, esto nos abre una gran puerta al segmento de mercado.

Licencia

El plan de entrenamiento que será lo básico que se les brindara a los usuarios en donde lo que prima es la propiedad intelectual de los entrenadores para adaptar de manera individualizada las sesiones de entrenamiento tendrá un precio básico de 80 mil pesos mensuales por cada usuario, en donde el usuario tendrá que buscar los escenarios para cumplir con los entrenamientos.

Prima por uso

Si el usuario desea utilizar las sedes del centro de desarrollo integral CDI C3 de manera extracontractual, en el momento que el desee, podrá hacerlo por medio del pago correspondiente según el área a la que desee tener acceso ya sea gimnasio o piscina. Por medio de la tabla de precios vigente.

Prima de suscripción

Si el usuario desea utilizar las sedes de CDI C3 de manera recurrente para realizar los entrenamientos podrá contratar este servicio de manera mensual,

bimestral, semestral o anual dependiendo de su preferencia, valores que estarán especificados en la tabla de precios para cada sede.

Publicitar

Las tiendas mayoristas con las que se haga convenio tendrán un espacio para hacer publicidad dentro de las sedes del centro de desarrollo integral CDI C3, por el cual deberán pagar una cuota publicitaria, teniendo en cuenta que los usuarios que vayan a las sedes podrán adquirir los productos que ofrecen estas tiendas mayoristas, el precio de la publicidad varía según el tamaño del espacio disponible que la tienda requiera para la publicidad.

INGRESOS FIJOS MENSUALES			
INGRESO	VALOR UNIDAD	UNIDADES (estimado)	TOTAL
PLAN MENSUAL BASICO	80.000	30	\$ 2.400.000
PLAN MENSUAL GIMASIO	140.000	5	\$ 700.000
PLAN MENSUAL PISCINA	140.000	5	\$ 700.000
PLAN MENSUAL ESCENARIOS	200.000	5	\$ 1.000.000
PAQUETE MASAJE X 5	125.000	15	\$ 1.875.000
PAQUETE TERAPIAS X 5	150.000	15	\$ 2.250.000
PATROCINIO	500.000	2	\$ 1.000.000
PISCINA NADO CONTRACORRIENTE	30.000	20	\$ 600.000
TROTADORA SUBACUATICA	30.000	20	\$ 600.000
PUBLICIDAD	200.000	10	\$ 2.000.000
MASAJE	30.000	120	\$ 3.600.000
TERAPIA	35.000	45	\$ 1.575.000
HORA GIMNASIO	7.000	80	\$ 560.000
HORA PISCINA	7.000	80	\$ 560.000
TOTAL			\$ 19.420.000

Servicios prestados:

1. Plan mensual básico: este plan está dirigido a personas que por su carga laboral o disponibilidad de tiempo no pueden asistir a un entrenamiento dirigido constante, pero que pueden disponer de tiempo esporádicamente

para realizar las sesiones de entrenamiento, por lo cual el plan incluye la planeación y programación de las sesiones de entrenamiento semanales correspondientes a cada mes, además incluye el acompañamiento de un instructor una vez por semana, en donde este hará las retroalimentaciones y correcciones necesarias para que el plan de entrenamiento este bien encaminado hacia los objetivos del usuario, pero este debe buscar los escenarios que mejor se acomoden a su ubicación y disponibilidad de tiempo para realizar cada sesión.

2. Plan mensual gimnasio: Este plan está dirigido a personas que desean alcanzar sus objetivos propuestos, por medio de la utilización de salas de musculación principalmente; por eso el plan incluye además de las respectivas planeaciones semanales correspondientes a cada mes, El acompañamiento y asistencia de un instructor dentro de uno de los gimnasios con los que CDI C3 tenga convenio sin costo adicional, esto durante la totalidad de las sesiones que se programen en este tipo de escenarios (3 veces por semana aproximadamente).

3. Plan mensual piscina: Este plan está dirigido a personas que desean alcanzar sus objetivos propuestos, por medio de la utilización de medios acuáticos principalmente; por eso el plan incluye además de las respectivas planeaciones semanales correspondientes a cada mes, El acompañamiento y asistencia de un instructor dentro de una de las piscinas con los que CDI C3 tenga convenio sin costo adicional, durante la totalidad de las sesiones que se programen en este tipo de escenarios (3 veces por semana aproximadamente).

4. Plan mensual completo Escenarios: este plan está dirigido a aquellas personas que por su estilo de vida, tienen la disposición y el tiempo para llevar un entrenamiento completo tanto en salas de musculación, piscina y escenarios deportivos dispuestos por CDI C3 para el cumplimiento de sus objetivos, este plan incluye el acceso a estos escenarios además del acompañamiento y asistencia de un instructor en cada una de las sesiones que se programen durante el mes.

5. Complementarios: Además de lo anterior, los usuarios que lo deseen, pueden hacer uso de las instalaciones con las que se tiene convenio en el momento que ellos quieran, dentro de los horarios e instalaciones dispuestos por CDI C3, esto con un costo adicional.

CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES

Recursos físicos

CDI C3 tiene como objetivo ser el primer centro de entrenamiento y alto rendimiento diseñado para Triatletas, Corredores, Ciclistas y Nadadores, que buscan un lugar para realizar sus entrenamientos, programados por su entrenador y practicantes los cuales tienen la oportunidad de adquirir de una manera cuantificada, objetiva y segura.

RECURSOS FISICOS			
Cantidad	Valor \$ (c/u)	Recurso	Características
80	5.000	Piscina Semiolimpica	Alquiler del espacio – Universidad Santo Tomas, Cruz Roja, Cafam, Compensar.
2	1.200.000	Maquina trotadora	Evolution aktive s2
5	800.000	Máquinas de GIM	Multigimnasio EVO 4000 EVOLUTION – Press Banca – Mancuernas – elíptica.
3	500.000	Ciclo simuladores	Wahoo rpm speed sensor (bt/ant+)
5	850.000	Bicicletas Estáticas	Spinning Genoa Sport Fitness Institucional 060032
5	1.000.000	Monitores de FC	Garmin Forerunners
20	20.000	Piscina Contracorriente	Alquiler del espacio – Centro de alto rendimiento.
1	130.000	Servicio Internet	ETB
1	600.000	Oficina – Servicios	Alquiler mensual con servicios pagos.

Recursos intelectuales

CDI C3 cuenta con diferente software que permiten llevar un seguimiento diario, controlando todas las variables y asegurando un entrenamiento divertido, pero a su misma vez seguro.

RECURSOS INTELECTUALES			
Cantidad	Valor \$ (c/u)	Recurso	Características
1	58.000	Training peaks	Aplicación para triatletas, ciclistas y corredores que son serios acerca de la consecución de sus objetivos.
1	34.800	Training road	Trainerroad ofrece una visión muy seria y estructurada del entrenamiento.
1	30.000	Zwift	Aplicación Zwift convierte el ciclismo en un juego – entrenamiento.
1	800.000	Publicidad	Folletos – página web – volantes – comerciales.
1	300.000	Diseño Uniforme Institucional	Safetti

Recursos humanos

CDI C3 cuenta con los más altos índices de calidad del país, ofreciendo un servicio personalizado y objetivo a cargo de profesionales y expertos en el área del entrenamiento físico y el deporte.

RECURSOS HUMANOS			
Cantidad	Valor \$ (c/u)	Recurso	Características
3	1.300.000	Profesionales de CFDR	Profesionales de Cultura Física, Deporte y Recreación. USTA.
8	200.000	Practicantes con experiencia en el área del entrenamiento físico y deporte	Estudiantes practicantes de universidades aliadas al proyecto, de carreras afines al deporte.

1	100.000	Mantenimiento	Persona encargada para el aseo y mantenimiento de los equipos.
---	---------	---------------	--

Recursos económicos

Para poder ofrecer altos índices de calidad, es necesario contar con las mejores instalaciones y recursos.

RECURSOS ECONOMICOS			
Cantidad	Valor \$ (c/u)	Recurso	Características
1	30.000.000	Préstamo bancario	Colpatria
1	150.000	Intercambio Académico	Clínicas, exposiciones, ponencias, capacitaciones e intercambio sobre el Triathlon.
1	32.058	Cuenta Bancaria	Cuota de manejo.

EVENTOS INSTITUCIONALES			
Cantidad	Valor \$ (c/u)	Recurso	Características
3	60.000	Reconocimientos deportivos	Diploma de reconocimiento y regalo deportivo.
1	200.000	Reuniones generales	Reuniones de información, de eventos, programas e inquietudes.
1	150.000	Integración - Souvenir	Eventos de integración, detalles.

CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES

Actividades de producción

CDI C3 se base principalmente en brindar un servicio de entrenamiento y alto rendimiento diseñado para Triatletas, Corredores, Ciclistas, Nadadores y cualquier persona que quiera hacer parte de esta modalidad deportiva, no está determinado por un rango de edad, puesto que todos pueden hacer parte de este proceso, el cual se realiza de la siguiente manera:

1. Registro nuevos atletas
2. Valoración y registro medico (historia clínica y anamnesis)
3. Diseño plan de entrenamiento personalizado
4. Asesorías y seguimiento
5. Control periódico objetivos

Resolución de problemas

Aunque CDI C3 busca que todos los atletas realicen un entrenamiento en conjunto y guiado, hay que tener en cuenta que cada cliente se inscribe por un motivo diferente, es por esto que realizamos una valoración previa a iniciar el programa de entrenamiento y según las características de cada uno será asignado un practicante y un entrenador que estará al cuidado de todos los detalles, finalmente será distribuido en un grupo de acuerdo a sus capacidades y objetivos.

Plataforma red

Mediante training peaks (aplicación que puede ser usada desde cualquier dispositivo móvil y/o electrónico) se realizara en seguimiento y control de cada uno de los clientes, aquí estarán ubicados los planes de entrenamiento con cada una de las retroalimentaciones respectivas, de esta forma los clientes podrán ir viendo de manera constante su progreso.

CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVE

CDI C3 cuenta con practicantes de diferentes universidades los cuales se convierten en nuestros socios clave, en donde prestando su servicio no solo podrán realizar las prácticas universitarias, sino que también adquirirán experiencia en el campo del entrenamiento tanto recreativo como deportivo. Por otro lado, los proveedores clave se convierten en nuestro principal objetivo, como centro de desarrollo integral necesitamos contar con los más altos índices de calidad, es por esto que adquirimos los mejores productos del mercado del triatlón.

	EMPRESA Y SOCIOS CLAVE	LO QUE GANA LA EMPRESA	LO QUE GANAMOS
	UNIVERSIDAD SANTO TOMAS	La Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación ha tenido un crecimiento tanto de estudiantes como de instalaciones, cada año el número de inscripciones es mayor, esto debido a la gran acogida del programa a las necesidades laborales y a las condiciones poblacionales. Este crecimiento ha sido indispensable para la universidad puesto que significa que es altamente fiable continuar con este proceso, es por esto que mediante CDI C3 se puede generar un incremento de estudiantes para el año 2020 una vez el proyecto esté en marcha, ya que el convenio permitirá que niños, jóvenes y adultos conozcan y hagan uso de las instalaciones generando un marketing de voz a voz. Finalmente, los estudiantes de otras facultades podrán participar de este proceso y obtener un beneficio mutuo.	Como centro de desarrollo integral CDI C3 se caracteriza por brindar un servicio el cual sea asequible para todo tipo de poblaciones, con el convenio de la universidad Santo Tomas se les podrá brindar un servicio personalizado a los usuarios, puesto que serán acompañados durante todo el proceso por los practicantes de la facultad de CFDR.
	OTRAS UNIVERSIDADES	La práctica universitaria es una oportunidad para que el estudiante logre aplicar desde el punto de vista práctico los conocimientos adquiridos en la carrera, es por esto que las Universidades aliadas tendrán la posibilidad de brindar un nuevo sitio de prácticas para los estudiantes.	Los usuarios de CDI C3 podrán salir beneficiados de los diferentes servicios que puedan brindar los estudiantes de las demás universidades como por ejemplo el acompañamiento de un psicólogo, de un médico, de un entrenador, entre otros.
	PATROCINADORES	CDI C3 tienes proyectado en 5 años ser una empresa con un gran impacto a nivel social, los patrocinadores tendrán el beneficio de dar a conocer sus productos y/o servicios mediante el centro de desarrollo integral, lo cual ayudara a obtener un posicionamiento de marca en el mercado no solo del triatlón, sino del deporte como tal.	Tanto como los asociados, practicantes y atletas tendrán la oportunidad de aprovechar los recursos brindados por los patrocinadores teniendo una acogida alta en el mercado, satisfaciendo así la necesidad de cada usuario, cliente y/o persona que haga parte del CDI C3.
	CAJAS DE COMPENSACION	Las cajas de compensación brindan diferentes servicios según la	Finalmente, y no menos importante, uno de los factores

		necesidad de cada usuario, en este caso brindar un servicio para la práctica del triatlón, esto no solo les permitirá aumentar el número de afiliados, sino que de igual manera con los demás servicios brindados otros usuarios podrán acceder a las instalaciones lo cual dará un reconocimiento al contribuir con este proyecto que generará un impacto enorme a nivel social al cabo de 5 años.	clave de CDI C3 son las cajas de compensación las que permiten adquirir el plan de servicios completo, sin tener que desplazarse de un lugar a otro, brindando la accesibilidad a la piscina, bandas trotadoras, elípticas y/o máquinas de spinning, entre otras, lo cual para los usuarios de CDI C3 les permitirá desarrollar de una manera más fácil sus actividades.
--	--	--	---

Optimización y economía de escala

Los miembros de CDI C3 cuentan con experiencia y conocimiento en el campo del triatlón para llevar a cabo programas de entrenamiento, sin embargo, también están encargados de realizar capacitaciones a todos los practicantes que quieran hacer parte del proceso, lo cual permitirá que tanto como los practicantes como el CDI C3 se vea altamente beneficiado, reduciendo a si los costos de personal, para mantener altos índices de calidad en los recursos y materiales disponibles durante cada sesión.

Reducción de riesgos e incertidumbre

Las alianzas estratégicas están ligadas a nuestros proveedores, en Colombia muy pocos centros de entrenamientos cuentan con los recursos físicos necesarios para llevar a cabo un plan de entrenamiento como el que es ofrecido por CDI C3, si bien muchos equipos prestan sus servicios en clubes, parques públicos, entre otros, CDI C3 se encarga de que cada participante pueda realizar el entrenamiento en cualquier horario y a su vez tenga la orientación de un profesional.

Compra de determinados recursos y actividades

Mediante la adquisición de los diferentes recursos, se beneficia tanto el proveedor como el Centro de desarrollo integral, a su vez los diferentes clientes reconocen la calidad de la marca, optan por adquirir sus propios implementos lo

cual les permitirá entrenar en cualquier lugar y a cualquier hora, mientras que los proveedores fomentaran la práctica del triatlón en el CDI.

CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

Luego de haber tenido un proceso exhaustivo en la identificación de los “Recursos clave” y “actividades clave” se procede al cálculo de los costos y la manera en que se estructuraran, será más fácil llevarlas a cabo y desarrollarlas ya que se tiene la base de los anteriores puntos mencionados. La estructura de costos según marketing-branding (2013) es en donde se “describe las "consecuencias monetarias" más importantes al operar bajo diferentes modelos de negocios”. Por otro lado Entuxía (2012) lo define “como todo el coste en el que incurre la empresa para desarrollar su modelo de negocio” (p.12). Por lo tanto quiere decir que comprende una serie de características a tener en cuenta para desarrollar la estructura de la mejor manera como son los costos fijos, costos variables, economías de escala y economías de alcance.

CDI C3 contempla un modelo de negocio que se denomina Cost Driven el cual consiste en disminuir costos en donde sea posible, automatizando, simplificando para no generar grandes costos ni grandes adornos.

ESTRUCTURA DE COSTOS FIJOS			
		Total Costos f	\$ 9.770.691
Recursos Físicos	Cantidad	Costo unidad (\$)	Total (\$)
Recursos Físicos			
Alquiler espacios deportivos			Total (mes)
Oficina administrativa con pago de servicios públicos	1	600.000	\$ 600.000
Material de papelería	1	200.000	\$ 200.000
Plataforma e internet	1	130.000	\$ 130.000
Recursos Intelectuales			
Training peaks	1	58.000	\$ 58.000
Trainer roads	1	34.800	\$ 34.800
Zwift	1	30.000	\$ 30.000

Publicidad	1	800.000	\$ 800.000
Recursos Humanos			
Profesionales CFDR - Nomina	3	1,300.000	\$ 3.900.000
Mantenimiento	1	100.000	\$ 100.000
Practicantes Universitarios - Deporte	8	200.000	\$ 1.600.000
Secretaria	1	900.000	\$ 900.000
Recursos Económicos			
Intercambio Académico Universidades Clínicas, capacitaciones, asesorías	1	150.000 mes	\$ 150.000
Cuenta bancaria	1	32.058 mes	\$ 32.058
Eventos Institucionales			
Reconocimientos deportivos	3	60.000 mes	\$ 180.000
Reuniones generales	1	200.000 mes	\$ 200.000
Depreciación Maquinaria (5 años)			
Maquina trotadora	2	1.200.000 - 2.400.000	\$ 40.000
Máquinas de musculación	5	800.000 - 4.000.000	\$ 66.667
Ciclo simuladores	3	500.000 - 1.500.000	\$ 25.000
Bicicletas estáticas	5	850.000 - 4.250.000	\$ 70.833
Monitores de frecuencia cardiaca	5	1000000 - 5.000.000	\$ 83.333
Elementos de evaluación Funcional	6	200.000 - 1.200.000	\$ 20.000
Amortización (6 meses)			
Diseño de uniformes	11	300.000	\$ 550.000

ESTRUCTURA DE COSTOS VARIABLES			
		Total Costos v	5.665.000
Recursos Físicos	Cantidad	Costo unidad (\$)	Total (\$)
Actividades de Producción			
Formularios	45	\$ 7.000	\$ 315.000
Inscripción	45	\$ 25.000	\$ 1.125.000
Fisioterapia	45	\$ 30.000	\$ 1.350.000
Piscina semiolímpica (25m)	80	\$ 5.000	\$ 400.000
Trotadora subacuática	20	\$ 20.000	\$ 400.000
Piscina de nado contracorriente	20	\$ 20.000	\$ 400.000
Diseño plan de entrenamiento	45	\$ 20.000	\$ 900.000

Hora gimnasio	80	\$	5.000	\$	400.000
Seguimiento	25	\$	15.000	\$	375.000

ESTRUCTURA DE COSTOS		
	Total Costos	\$ 15.435.691
Costos		Total (\$)
Costos Variables		\$ 5.665.000
Costos Fijos		\$ 9.770.691

CT	costos totales	\$ 15.435.691
CF	costos fijos	\$ 9.770.691
UPE	Unidades Punto de Equilibrio	\$ 82
P	precio de venta unitario	\$ 189000
Cvu	costo variable unitario	\$ 147.000
	utilidad	28,57142857%

Es evidente que el modelo de negocio conlleva a una serie de gastos internos y externos para su funcionamiento. CDI C3 inicialmente logro adquirir un préstamo por Treinta Millones de pesos (\$30.000.000) con el fin de cubrir todos los gastos de inversión inicial para llevar a cabo el proyecto.

Algunos recursos claves precisan de requisitos de aplicación que tiene en cuenta CDI C3 para el ingreso a la institución. Uno de estos es el talento humano. CDI C3 busca profesionales en Cultura Física Deporte y Recreación, capacitados, dispuestos a aprender, con o sin experiencia que contribuyan con sus capacidades para aportar al equipo profesional de CDI C3 en todos los aspectos físicos, psicológicos, cognitivos, emocionales con el fin de favorecer el crecimiento de CDI C3.

CDI C3 está conformada como Sociedad por acciones simplificada SAS Ley 1258/08 en donde se inicia con una inversión de Treinta Millones de pesos (\$30.000.000), integrada por tres socios, el cual le corresponde el 33.3% a cada uno de ellos que equivale a Diez Millones de pesos (\$10.000.000).

Punto de Equilibrio

“Es un indicador necesario para calcular no solo la eficiencia de las operaciones de una empresa, sino el volumen de ventas netas necesarias para que un negocio no se gane ni se pierda” (massemprendedores, 2015). Es decir, que con este indicador se podrá establecer cuál es el margen de ganancia o de pérdida de un producto o servicio ofrecido. En el caso de nuestra empresa CDI C3 el punto de equilibrio está en la prestación de 82 servicios que generan unos ingresos de \$ 15,474.000 (Quince millones, cuatrocientos setenta y cuatro mil pesos) distribuidos de la siguiente manera: 1 (uno) servicios de plan básico mensual, 3 (tres) servicios de plan mensual gimnasio, 4 (cuatro) servicios de plan mensual piscina, 1 (uno) servicio de hora gimnasio, 1 (uno) servicio de hora piscina y 72 (setenta y dos) servicios de plan mensual escenarios. Las cuales serían las ventas mínimas mensuales para no generar pérdidas.

INGRESO	VALOR UNIDAD	UNIDADES (estimado)	TOTAL
PLAN MENSUAL BASICO	80000	1	80000
PLAN MENSUAL GIMASIO	140000	3	420000
PLAN MENSUAL PISCINA	140000	4	560000
PLAN MENSUAL ESCENARIOS	200000	72	14400000
PAQUETE MASAJE X 5	125000	0	0
PAQUETE TERAPIAS X 5	150000	0	0
PATROCINIO	500000	0	0
PISCINA NADO CONTRACORRIENTE	30000	0	0
TROTADORA SUBACUATICA	30000	0	0
PUBLICIDAD	200000	0	0
MASAJE	30000	0	0
TERAPIA	35000	0	0
HORA GIMNASIO	7000	1	7000
HORA PISCINA	7000	1	7000
		TOTAL	15474000

Ventas en unidades	82
Precio Venta	189000
Total ventas	15474000
CVU	147000
Costo fijo	9.770.691
Utilidad	28.5%

CAPITULO X: EVALUACIÓN DEL IMPACTO

Balance General

Es un estado financiero en donde se establece todo lo que le pertenece a la empresa, que representa lo que tiene y lo que debe. Centro de Desarrollo Integral CDI C3 comprende en este esquema contable todos sus activos en cuanto a los ingresos mensuales por parte de clientes, efectivos y equivalentes que corresponden a ingresos mensuales, maquinaria y equipo y su respectiva depreciación. Por otro lado, se encuentra el pasivo donde refleja el préstamo bancario que se adquirió para llevar a cabo el proyecto y la cuenta de acreedores diversos que corresponde al valor de los costos fijos. En cuanto al patrimonio se evidencia una reserva que forma parte del fondo propio de la empresa y su finalidad es poder hacer frente a obligaciones con terceros.

CENTRO DE DESARROLLO INTEGRAL (CDI) C3 BALANCE GENERAL 31-may-18			
ACTIVOS		PASIVOS	
		Préstamo bancario	30.000.000
Clientes	15.474.000	Acreedores diversos	9.770.691
Efectivo y sus equivalentes	23.124.476		
Maquinaria y equipo	15.435.691	TOTAL PASIVOS	39.770.691
Depreciación acumulado Maq y Equipo	300.833	PATRIMONIO	
		Reserva	14.564.309
TOTAL ACTIVOS	54.335.000	TOTAL PATRIMONIO	14.564.309

TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO			54.335.000

FLUJO DE EFECTIVO		
	AÑO 0	AÑO 1
SALDO INICIAL		30.000.000
<u>INGRESOS DE EFECTIVO</u>	<u>30.000.000</u>	<u>233.040.000</u>
APORTES SOCIOS	30.000.000	
VENTAS		233.040.000
<u>SALIDAS DE EFECTIVO</u>	<u>-</u>	<u>(185.228.296)</u>
Pago Costos Fijos		(117.248.296)
Pago Costos Variables		(67.980.000)
Movimiento Periodo	30.000.000	47.811.704
SALDO FINAL	30.000.000	77.811.704
	(30.000.000)	77.811.704
Tasa	10,0%	
VPN	98.010.640	
TIR	159%	

Este capítulo se diseñó con el fin de realizar la valoración financiera para verificar si es viable llevar a cabo el modelo de negocio o por el contrario no se podría realizar en términos financieros.

Inversión Inicial

CDI C3 de acuerdo al número de socios el cual cada uno aportaba el 33.3% de la inversión inicial con un valor de Diez millones de pesos (\$10.000.000) para un total de Treinta millones de pesos (\$30.000.000) con el fin de iniciar y desarrollar el

modelo de negocio con todos sus costos y gastos que se generaron. En los que se pueden destacar los 15.435.691 mct (quince millones, cuatrocientos treinta y cinco mil, seiscientos noventa y un pesos) de inversión para la compra de la maquinaria y elementos para los entrenamientos, además de contar un fondo de imprevistos de 14.564.309 pesos mct (catorce millones, quinientos sesenta y cuatro mil, trecientos nueve pesos) que estarán destinados a cubrir cualquier tipo de situación fuera de lo planeado que se pueda presentar.

La recuperación de la inversión debe reflejarse de acuerdo a los ingresos mensuales que obtenga la empresa en comparación con los costos y gastos que surjan del modelo de negocio desarrollado. En el caso de CDI C3 se espera que el número de usuarios vaya creciendo exponencialmente hasta llegar a la base de 82 servicios de 189.000 pesos, momento en el cual estos ingresos, sumados a los patrocinios y paquetes adicionales brindados por el centro de desarrollo se espera llegar a una base estable de ingresos de \$ 19.420.000 (diecinueve millones, cuatrocientos veinte mil pesos mensuales).

Recuperación de la Inversión

Según como se muestra en el flujo de efectivo al finalizar el año cero ya se ha recuperado más del 50 % de la inversión inicial hecha por los socios, y en el transcurso del año 1 se hará la recuperación total de la inversión inicial, ya que los ingresos estimados al año son de 233.040.000 pesos y unas salidas de efectivo de 185.228.296 pesos dejando en el periodo gravable un movimiento positivo de 47.811.704 pesos, correspondiente al 28.5% de utilidad neta.

Valor presente neto

El valor presente neto (VPN) es un indicador que le permite evaluar su proyecto de inversión a largo plazo. Permite identificar si la inversión que se destine para la empresa cumple con el objetivo financiero de maximizar la inversión. Para el desarrollo de este indicador es necesario realizar un Flujo Neto de Efectivo para identificar la suma de las utilidades sobre el capital invertido junto con las depreciaciones y amortizaciones de activos nominales. De la aplicación de la

fórmula para hallar el VPN se utilizó la hoja de cálculo de Excel con la formula VA que arrojó el resultado de 98.010.640 con una tasa del 10,0% que es la que más se utiliza para este tipo de negocios.

La tasa del 10%, fue tomada como un estimado para el cálculo del Valor Presente neto, y fue sacada de tasa de rendimiento esperada que maneja otro tipo de negocios del sector del acondicionamiento físico, para este caso consultamos a una empresa (club Aethos) que se dedica al entrenamiento personal a través de deportes de resistencia, donde manejan un rendimiento anual del 10%, es decir tomamos este porcentaje como partida de nuestro costo de oportunidad, donde evaluamos si la inversión que hacemos en la creación de la empresa CDI Bulding Together, superara este porcentaje y así definir si es viable continuar con el proyecto.

La tasa interna de retorno (TIR) según economipedia (2015) “es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto”. Se utilizó la formula TIR de la hoja de cálculo Excel para determinar la tasa interna de retorno que arrojó una TIR, que nos da como resultado un 159%, sacamos como conclusión que el proyecto es totalmente viable, ya que si lo comparamos con nuestro costo de oportunidad (10%), lo superara desde el primer año, lo cual es atractivo, ya que nos generara una rentabilidad mayor comparada a otras oportunidades de inversión.

Evaluación del impacto a nivel social

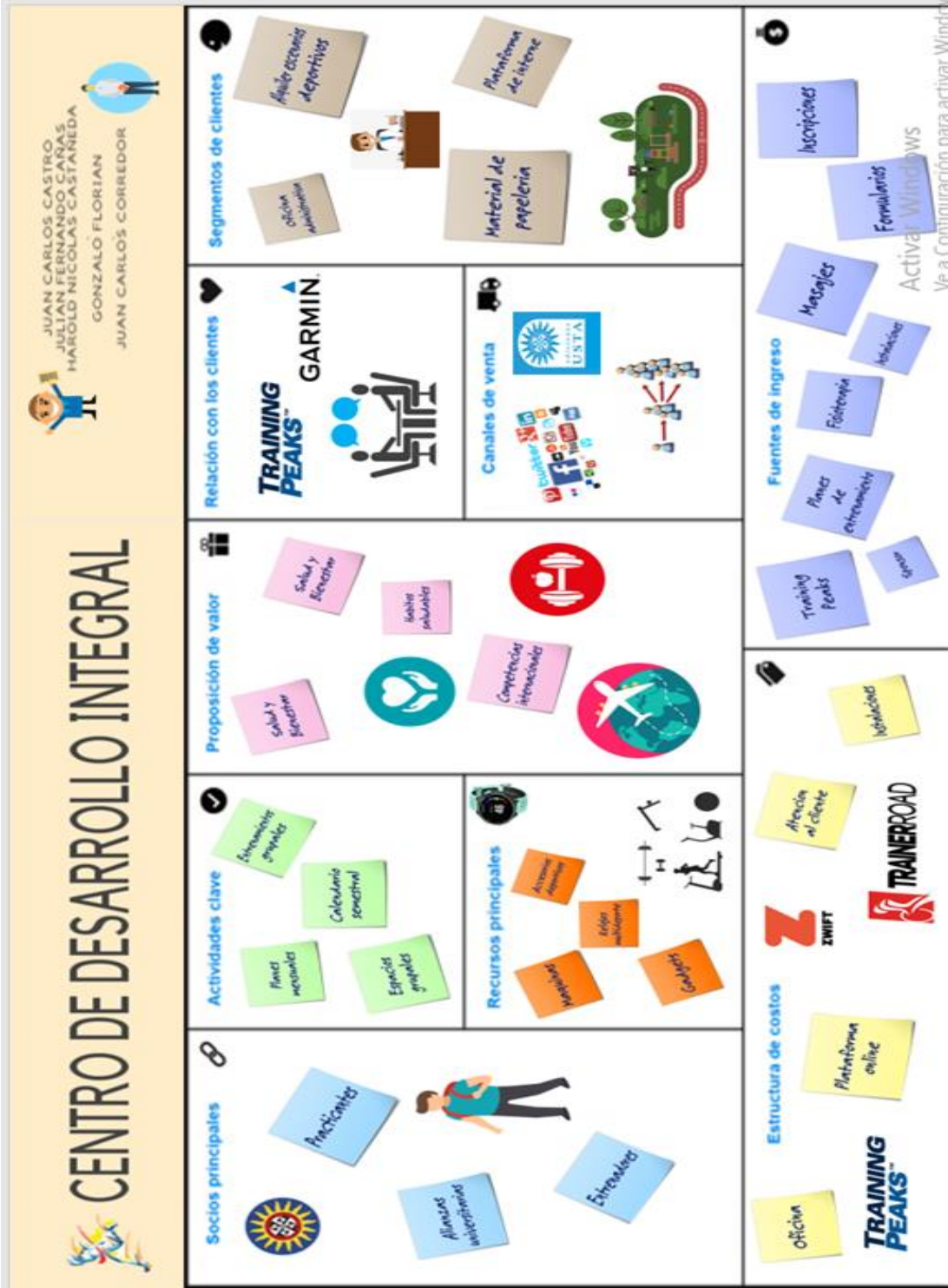
La Empresa CDI C3 generara un gran impacto en la sociedad a nivel económico, debido a que todo empleo al que aspira un recién graduado de una carrera profesional, exige contar con un tiempo de experiencia laboral, lo que hace la empresa es generar esos espacios para que estudiantes de últimos semestres de carreras relacionadas con el Deporte, Actividad Física y Salud puedan tener la oportunidad de poner en práctica sus conocimientos adquiridos durante su periodo académico, estando bajo la supervisión de profesionales de estas áreas, que los

orienten y guíen en este ámbito laboral, inculcando la importancia de la prestar un servicio enfocado en valores que ayuden a la cohesión social, y a crear las bases de un trabajo decente, para que al momento de culminar sus estudios tengan una experiencia laboral real, adquirida en nuestra empresa CDI C3, empresa que se caracteriza por su compromiso, cumplimiento y calidad ante la sociedad, debido a este prestigio de la empresa, dichos practicantes tendrán muchas más oportunidades de conseguir el trabajo que desean. Además de esto la empresa no solo está ayudando a mejorar la calidad económica de las personas que realizan sus prácticas, sino que también ayuda a mejorar la calidad de vida de sus usuarios a precios accesibles, evitando que gasten grandes sumas de dinero en gimnasios y programas de entrenamiento que no brinden los resultados requeridos y deseados por cada uno de los usuarios, convirtiendo a la empresa CDI C3 en la mejor opción para adquirir un cambio de calidad y estilo de vida mejor para la sociedad.

En cuanto al impacto que se puede generar en nuestra empresa es altamente productivo, ya que está ayudando a dos grupos poblacionales diferentes, a través del mismo medio, por lo cual las partes beneficiadas darán lo mejor de sí mismos para el cumplimiento de objetivos, por un lado, los practicantes adquieren el conocimiento necesario para enfrentarse al ámbito laboral y prestar un servicio con excelencia, que a futuro mejorara su prestigio incrementando así sus ingresos, en cuanto a los usuarios al ver que alcanzan sus objetivos, el resto de la población también verá el cambio positivo que nuestros usuarios están teniendo, por lo cual el resto de la población ira conociendo la empresa, incrementando su demanda. Lo cual hace que CDI C3 se vea en la necesidad de crecer cada vez más, incursionando en nuevos mercados, incrementando su competitividad y es por esta razón que los convenios con universidades, clubes deportivos y cajas de compensación familiar también presentaran un incremento en sus relaciones. Con lo cual el aprendizaje organizacional entre estos se verá perfeccionado, ya que cada una de las partes tiene algo que aportar.

En cuanto al impacto que la empresa CDI C3 genera a nivel personal, está enfocado principalmente al bienestar de sus usuarios, los cuales verán los cambios en cuanto a su calidad de vida, evitando la aparición de enfermedades crónicas no transmisibles, generadas por el sedentarismo, además verán que su vitalidad aumenta, incrementando también su esperanza de vida, ya que una persona que mantiene su cuerpo en buen estado físico se verá beneficiado a largo plazo, retrasando la aparición de los signos del envejecimiento. Por otra parte la empresa genera un impacto en el desarrollo profesional de los practicantes, ya que gracias a los convenios que se tengan con las universidades se podrá capacitar a los practicantes desde diferentes puntos de vista, capacitaciones que sumaran al desarrollo profesional y cognitivo de los practicantes, los cual les dará un plus para competir en el mercado laboral.

LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO



REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Arroyos, D. (2015). Iniciación al Triatlón de Competición. Entrenador Superior de Triatlón, Natación, Ciclismo y Atletismo. Recuperado de: <http://triatlobasiliscus.com/wp-content/uploads/2015/08/iniciarse.pdf>
- Economipedia (2015). Tasa Interna de Retorno (TIR). Página Web. Recuperado de: <http://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>
- Entuxia (2012). Modelo de Negocios Canvas. Documento web. Recuperado de: <http://www.entuxia.com/financiacion/wp-content/uploads/MODELO-DE-NEGOCIO-CANVAS-EJEMPLO.pdf>
- Ley N° 181. Sistema nacional del Deporte – Congreso de Colombia, Bogotá, Colombia, enero 18 de 1995.
- Ley N° 1014. Congreso de Colombia, Bogotá, Colombia, enero 26 del 2006.
- Marketing-branding (2013). Modelo Canvas. Página web recuperada de: <http://www.marketing-branding.cl/2013/12/05/modelo-canvas/#finanzas>
- Navarro, F. (1996). Hacia una conceptualización del entrenamiento deportivo (Caso de deportes cíclicos). *RED- Revista de Entrenamiento Deportivo*, X (3), 17-24.
- Organización Mundial de la Salud OMS (2007). Enfermedades crónicas no transmisibles. Recuperado de: <http://www.paho.org/col/>
- Propuesta de valor. Canvas Social. Economistas sin Fronteras. Recuperado de: <http://ecosfron.org/wp-content/uploads/La-propuesta-de-VALOR-para-el-CANVAS.pdf>
- Silva, J. E. (2008). *Emprendedor*. Bogotá, Colombia: Alfaomega.