# 82227 - ACTIVA2 CON AMILKAR

| PROYECTO | |
|---|---|
| Nombre : | ACTIVA2 CON AMILKAR |
| Institucion : | Centro Industrial y de Energías Alternativas (SENA - Guajira) |
| Subsector : | Otras actividades deportivas |
| Ciudad : | Riohacha(La Guajira) |
| Recursos solicitados al fondo (SMLV): | 80 |
| Fecha de Creación : | 30/06/2022 11:19:38 a. m. |
| Sumario : | ACTIVA2 con Amilkar, es un centro de acondicionamiento físico que busca mejorar las capacidades físicas de las personas a través del entrenamiento físico y clases fitness grupales, con servicios personalizados y semi personalizados. Lo anterior, acompañado de una correcta orientación para la práctica de actividad física segura, alimentación adecuada, recreación y aprovechamiento del tiempo libre. |

I. ¿Quién es el Protagonista?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

| Cliente | Perfil | Localización | Justificación |
|---|---|---|---|
| ACTIVA2 BUSINESS | Empresas del sector público o privado ubicadas en el Distrito de Riohacha, estas deben tener talento humano en la presencialidad o virtualidad y requieren de apoyo en las acciones y actividades encaminadas a la seguridad y la salud en el trabajo. | Están ubicados en el Distrito Especial, Turístico y Cultural de Riohacha | Son empresas que necesitan un prestador de servicio relacionado con acciones de promoción y prevención en salud, en beneficio de sus trabajadores por medio de charlas de hábitos saludables, pausas activas en el puesto de trabajo y sesiones de actividad física musicalizada grupales. Las empresas permanentemente tienen necesidades de la implementación de acciones que brinden apoyo al sistema de seguridad y salud en el trabajo, para beneficiar la salud física y mental de sus trabajadores; razón por la cual se hace necesaria la fundamentación de actividades apoyadas y construidas para el bienestar laboral de todos sus colaboradores |
| ACTIVA2 KIDS - JUNIOR | Son los padres de familia, cuidadores o representantes de niños, niñas, adolescentes y jóvenes residentes en el Distrito de Riohacha con edades entre los 4 a los 15 años con interés en el entrenamiento personalizado para el acondicionamiento físico, con gusto por el baile formativo y la participación en clases de rumba para mejorar su salud, su calidad de vida y su bienestar. | Están ubicados en el Distrito Especial, Turístico y Cultural de Riohacha. | Estos niños, niñas, adolescentes y jóvenes son aquellos que necesitan orientación técnica en planes de entrenamiento para mejorar sus componentes de aptitud física (como la composición corporal, flexibilidad, fuerza, resistencia muscular y la capacidad cardiorrespiratoria), con el fin de mejorar su condición física y de esta forma mejorar su capacidad para abordar con éxito una determinada tarea física dentro de un entorno físico, social y psicológico. Además, están aquellos a quienes les gusta y tienen especial interés por el baile y la práctica de actividad física musicalizada; lo anterior, ayudando en el mejoramiento de destrezas, de la resistencia cardiovascular, el ritmo musical, la coordinación y la motricidad gruesa para fomentar el equilibrio, fortalecer las habilidades físicas básicas y que puedan obtener dominio corporal. |
| ACTIVA2 SENIOR | Personas residentes en el Distrito de Riohacha con edades entre los 29 y los 70 años. Son hombres y mujeres con intereses por el entrenamiento personalizado para el acondicionamiento físico. Además, con intereses en la participación de clases grupales fitness para mejorar su bienestar y su calidad de vida. | Están ubicados en el Distrito Especial, Turístico y Cultural de Riohacha. | Son hombres y mujeres personas mayores de edad con necesidades hacia la práctica regular de actividad física, con o sin prescripción médica del ejercicio. Además, de factores de riesgo no modificables como la edad, la herencia o la genética y el sexo, también se considera el problema de salud pública del sobrepeso u obesidad, estas últimas generan un riesgo para la salud. Es así como a través de la práctica regular de la actividad física, se mejoran las condiciones de salud en el bienestar y calidad de vida por medio de acciones encaminadas a la educación física, a los movimientos seguros y saludables y a los planes de entrenamiento diseñados con enfoque individual y personalizado. |
| ACTIVA2 SPORTMAN | Personas residentes en el Distrito de Riohacha con edades entre los 15 y los 35 años de edad. Pueden ser jóvenes o adultos deportistas en formación o de alto rendimiento, quienes poseen capacidades y aptitudes suficientes para un deporte en particular. Generalmente nacen con ciertas características naturales, que cuando son debidamente trabajadas y guiadas | Están ubicados en el Distrito Especial, Turístico y Cultural de Riohacha. | Son jóvenes y adultos con gusto por el deporte en cualquiera de sus disciplinas y que necesitan la orientación técnica en planes de entrenamiento para mejorar sus componentes de aptitud física para las competencias. Los deportistas, pueden ser recreativos o con perfil para la alta competencia, quienes con necesidades interdisciplinarias requieren de la intervención permanente y prioritaria hacia el acondicionamiento físico y la preparación deportiva con miras a competiciones locales, regionales, nacionales o internacionales. Bajo |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | dan lugar a la formación de un atleta desde la interdisciplinariedad. | | esta premisa deben mantener rutinas de entrenamiento diseñadas individualmente, acorde a las funcionalidades de la disciplina que practican. |

¿Su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores? **NO**

2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

Cliente:
La necesidad primordial que deseamos satisfacer en nuestros clientes finales, se encuentra materializada en una oferta de prestación de servicios enfocados en la actividad física y el entrenamiento personalizado. En el Centro Personalizado para el acondicionamiento físico ACTIVA2, buscamos generar estrategias metodológicas y prácticas que ayuden a mejorar la salud, el bienestar y la calidad de vida de todos nuestros usuarios con o sin factores de riesgo. Nuestras intervenciones se encuentran enmarcadas en el entrenamiento alineado en primera instancia al proceso de valoración física a través de pruebas para evaluar el nivel de aptitud física que también es apoyado con un tamizaje cardiovascular y el diligenciamiento de un cuestionario de pre participación de actividad física, posteriormente se diseña el plan de entrenamiento que será alineado a los resultados de la jornada de valoración, después se realiza el acompañamiento personalizado o semipersonalizado, y se realiza control y seguimiento del proceso de cambio frente a la actividad física y el ejercicio. Además, nuestro objetivo es ayudar a los clientes en el mejoramiento de la resistencia cardiovascular y la liberación de estrés a través de nuestras clases grupales fitness.

Los servicios ofrecidos en ACTIVA2 con Amilkar están dirigidos a cuatro tipos de clientes que son: Activa2 Kids - Junior, Activa2 Senior, Activa2 Sportman, Activa2 Business. La selección de estos clientes está basada en la validación de mercado realizada por la empresa, donde se identificaron las principales necesidades y requerimientos que tienen estos clientes:

ACTIVA2 KIDS - JUNIOR:

- Orientación de actividad física segura.
- Aprovechamiento del tiempo libre en actividades físicas.
- Mejoramiento de capacidades físicas básicas; equilibrio, coordinación, lateralidad, ritmo etc.
- Mejoramiento de componentes de aptitud física, tales como fuerza y resistencia muscular, composición corporal, flexibilidad y capacidad cardiovascular.

ACTIVA2 SENIOR:

- Orientación de actividad física segura y personalizada.
- Mejoramiento de componentes de aptitud física, tales como fuerza y resistencia muscular, composición corporal, flexibilidad y capacidad cardiovascular.
- Mejoramiento de factores de riesgo asociados a enfermedades crónicas no transmisibles. (Actividad Física y Alimentación Adecuada)
- Actividades para proteger la salud física.

ACTIVA2 SPORTMAN

- Preparación deportiva para la alta competencia o la práctica recreativa.
- Orientación interdisciplinar
- Mejoramiento de la condición física
- Orientación personalizada e individual teniendo en cuenta el tipo de disciplina practicada.
- Acciones conjuntas para mejorar fuerza, potencia, flexibilidad, capacidad cardiovascular.

ACTIVA2 BUSINESS

- Capacitaciones en hábitos y estilos de vida saludable.
- Desarrollo y puesta en marcha de pausas activas en sitios de trabajo.
- Sesiones de actividad física musicalizada para los trabajadores.
- Acciones de apoyo en el sistema de seguridad y salud en el trabajo.
- Crear ambientes propicios para la salud laboral, mental y física de los colaboradores de las empresas.

## II. ¿Existe Oportunidad en el Mercado?

### 3. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio

El Centro Personalizado para el acondicionamiento físico ACTIVA2 con Amilkar se encuentra clasificado en el sector de deporte, teniendo en cuenta que es uno de los llamados "sectores transversales", es decir, donde se reúnen actividades diferentes y guiadas hacia un único fin, como lo es la actividad física y el ejercicio. Pero como tal, la práctica deportiva *(deporte, recreación, actividad física y aprovechamiento del tiempo libre*) se considera un servicio, porque es un bien intangible que no se puede almacenar, ni transportar y mucho menos realizar sin que el consumidor final esté presente en el proceso productivo. A la hora de la producción deportiva se necesitan elementos de otros sectores económicos como: los implementos deportivos, la infraestructura, alimentos, entre otros; por esto se puede decir que el deporte, la recreación, el ejercicio y la actividad física incentiva el encadenamiento productivo con varios sectores de la economía local.
Es importante tener en cuenta que en la actualidad, la actividad física y el ejercicio se han catalogado como uno de los factores protectores para la salud de las personas generando beneficios físicos, fisiológicos, individuales y colectivos; porque construye la adopción de hábitos saludables en las personas. Ahora bien, es importante mencionar que según la

Organización Mundial de la Salud - OMS la actividad física contribuye a la prevención de las enfermedades no transmisibles como el cáncer, la diabetes, la hipertensión, la enfermedades osteoarticulares, la EPOC, entre otras. También reduce los síntomas de la depresión y la ansiedad, además mejora las habilidades de razonamiento, aprendizaje y juicio. Con todo esto se debe tener presente que los beneficios de la actividad física mejoran los entornos de la siguiente manera:

**Beneficios Físicos:** Se fortalecen los sistemas, entre ellos el músculo - esquelético, endocrino y cardiorespiratorio. Además se tienen articulaciones más sanas y se materializa una respuesta neuromotora más saludable. También se mejora la coordinación y las capacidades físicas básicas. Todo lo anterior reduciendo el riesgo de caídas y de padecer enfermedades cardiovasculares.

**Beneficios Sociales:** Hacer actividad física y ejercicio mejora la sociabilidad entre quienes la practican, el relacionamiento y el intercambio de saberes, ideas e incluso cultura hacen parte de los beneficios por su naturaleza grupal que a través de la compañía potencia las relaciones interpersonales.

**Beneficios Psicológicos:** Cuando las personas se mueven se reduce la ansiedad, los comportamientos depresivos e incluso las enfermedades mentales. Además producto del autocuidado se mejora la imagen corporal y por lo tanto la autopercepción. La salud mental juega un papel preponderante en las personas, dada su importancia en la salud pública del país.

**Beneficios Económicos:** Cuando más personas se mueven y adoptan conductas sanas frente a la actividad física se reducen los gastos sanitarios para el estado, los trabajadores son altamente productivos y se ven representados en ahorro en gastos médicos para las empresas y las personas.

Teniendo en cuenta lo anterior, y utilizando estos beneficios como oportunidades para la puesta en marcha y consolidación de un emprendimiento dedicado a la práctica de actividad física y ejercicio seguro, vamos a utilizarlos como una de nuestras visiones para garantizar la integralidad y mejoramiento del balance saludable en las personas que busca generar más movimiento en los seres humanos, reducir los comportamientos sedentarios y mantener el descanso adecuado que permita obtener beneficios en las personas.
ACTIVA2 se dedica a la prestación de este servicio que busca generar un encadenamiento de beneficios, físicos, psicológicos, sociales y económicos para las personas y el estado.

Según el Plan de Acción Mundial sobre actividad física 2018 – 2030 “más personas activas para un mundo sano” realizado por la Organización Panamericana de la Salud - OPS/OMS, en el 2019: En todo el mundo 1 de cada 4 adultos y 3 de cada 4 adolescentes (entre los 11 y 17 años) no siguen actualmente las recomendaciones de actividad física establecidas por la Organización Mundial de la Salud. Además, afirma que hay países en que los niveles de inactividad física pueden llegar al 70%, en razón de los cambios en los patrones de transporte, al mayor uso de la tecnología y la urbanización.

En el caso de Colombia y resultado de la ENSIN – Encuesta sobre la situación nutricional en Colombia realizada por el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar, Ministerio de Salud y Protección Social, Prosperidad Social, Instituto Nacional de Salud y la Organización Panamericana de la Salud realizada en el 2015, siendo esta la última herramienta de investigación construída en el país por el estado, sólo el 51,3% de los colombianos cumplen con las recomendaciones de actividad física propuestas por la Organización Mundial de la Salud en los dominios de tiempo libre y transporte. Además, el 56,5% de los colombianos se encuentran en exceso de peso, esto quiere decir que se suman las personas con sobrepeso y obesidad, que son las personas más cerca de padecer enfermedades asociadas a comportamientos sedentarios.

Todo lo anterior, son razones suficientes para dar respuesta no sólo a una problemática de salud pública, sino a un problema social que hace de los colombianos personas que padecen de enfermedades crónicas no transmisibles y que suman sus cargas con hábitos poco saludables como la inactividad física y alimentación inadecuada. Es por ello, que la respuesta es crear una empresa que dirija su mirada hacia la protección de la salud y la promoción de la actividad física segura, el ejercicio y el aprovechamiento del tiempo libre. Lo anterior, teniendo en cuenta que al final es una respuesta costo benéfica para la economía del país, ya que a personas sanas y saludables menor gasto en costos de salud asociados a ECNT - Enfermedades Crónicas No Transmisibles. ACTIVA2 es la respuesta a poder aumentar la prevalencia de actividad física en todo el curso de vida en el Distrito de Riohacha y así mismo aportando a los objetivos nacionales para aumentar estos indicadores nacionales que se verán reflejados en comunidades más sanas, activas y saludables.

Por otro lado, según Palomino y Reyes 2011 en su trabajo de investigación mencionan que al hablar específicamente de la parte física y corporal se debe hacer referencia a la estructura general de los gimnasios como lugares destinados a la práctica de ejercicio físico dirigido bajo un proceso sistemático, científico y pedagógico que busque mantener o mejorar la condición física de las personas asociando factores de beneficio social convirtiéndose en una prioridad para la comunidad académica. El estudio de las diferentes condiciones que estos establecimientos brindan a la población para que cumplan con los requisitos legales proclamados en el decreto que proyecta Coldeportes Nacional, ahora llamado Ministerio del Deporte, con el fin de que la comunidad que recibe este servicio goce de una verdadera posibilidad de elevar y mejorar la calidad de vida. Según la International Meath, Racquet & Sportsclub Association (IHRSA, por sus siglas en inglés) entidad que reúne a los gimnasios y clubs deportivos a nivel global, hasta el mes de julio de 2015, en Colombia operaban unos 1.500 gimnasios, de los 160.000 que existen a nivel global. Esto es el 0,93 por ciento del total mundial, con esta cifra el país se ubica como el tercer mercado más grande en población de Latinoamérica para el sector del deporte.

Por otra parte es importante mencionar que a pesar de las cifras de crecimiento y posicionamiento en América Latina y el mundo del sector dedicado a la prestación de servicios para la práctica de actividad física y ejercicio, se identificaron algunas barreras de entradas en el desarrollo del plan de negocio como son:

**Nueva Competencia. Amenaza de entrada.** La primera barrera identificada son los recursos de capital para la adquisición de maquinaria y equipo. Como estrategia se tiene la utilización de recursos propios producto de ahorro, solicitud de préstamo bancario y presentación a convocatorias de emprendimiento para creación de negocio. La segunda barrera es la normatividad vigente del sector. Como estrategia se apunta a investigar las normas que permitan el cumplimiento de la creación bajo estrategias de administración efectivas y eficaces. La última barrera se identifica en las condiciones locativas, el espacio para la prestación del servicio que requiere un área amplia. Para esta última se han identificado locales comerciales con ubicaciones estratégicas que con reparaciones locativas sirven para la prestación del servicio.

**Competencia. Intensidad de la rivalidad.** Actualmente nos encontramos con clientes de dos tipos: los primeros quienes tienen experiencia adquiriendo servicios asociados a actividad física o ejercicio en diferentes modalidades y centros de acondicionamiento físico y los segundos quienes nunca han recibido orientación en estos tipos de servicios. Como estrategias para los primeros tipos de clientes se identifica el estudio, preparación y capacitación en nuevas tendencias del fitness musical que permitan vivir nuevas experiencias y mejorar la prestación del servicio basado en las últimas tendencias del fitness. En cuanto a los segundos, el Centro Personalizado para el Acondicionamiento Físico ACTIVA2 tiene diseñado el proceso de valoración física completa, la asesoría personalizada y el acompañamiento en las jornadas de entrenamiento que hacen posible el empoderamiento y conocimiento de la razón de ser que tiene hacer actividad física y ejercicio seguro.

**Amenaza de productos sustitutos.** Dentro del entorno competitivo del sector se encuentran los centros personalizados de acondicionamiento físico, los centros de acondicionamiento físico, los gimnasios tradicionales y un gimnasio de cadena internacional y ellos se tienen en cuenta como una amenaza ya que se ha evidenciado un crecimiento de oferta y demanda en el sector en el Distrito de Riohacha. La estrategia está en brindar atención personalizada en planes de entrenamiento, en hacer un acompañamiento personalizado y semi personalizado, también en utilizar las clases grupales como una herramienta para liberar estrés y vivir una nueva experiencia fitness a través de modalidades del fitness como la rumba aeróbica, el step, el combat y pilates demás tendencias musicales para la práctica de actividad física musicalizada y ejercicio. También en brindar atención a niños y jóvenes bajo la estrategias de atención ACTIVA2 KIDS que busca brindar servicios para los más pequeños.

**Poder negociación de los proveedores.** Aquí podemos identificar que en el Distrito de Riohacha no existen empresas de fabricación de máquinas para gimnasios, además tampoco hay tiendas distribuidoras o comercializadoras de implementación deportiva. Como estrategia se ha identificado realizar compras en las ciudades más cercanas como Valledupar, Santa Marta y Barranquilla que cuentan con una alta oferta de este tipo de negocios. Cabe resaltar que la maquinaria y equipo para los gimnasios pueden ser adquiridas de fabricación nacional o bajo importación y como estrategia se busca identificar las mejores opciones reduciendo costos en fletes al adquirir los productos en las ciudades más cercanas que tienen opciones de compra y tiendas que comercializan implementación deportiva.

Es importante tener en cuenta como se vienen dinamizando las grandes compañías colombianas dedicadas al negocio del acondicionamiento físico, es por ellos que la firma Inversiones en Recreación y Deporte y Salud (Inverdesa), que tiene como marca principal a Bodytech, es el líder del mercado y en el 2014 registró ingresos operacionales por 157.553 millones de pesos, con un crecimiento de 32,2 por ciento, frente al 2013, cuando tuvo 119.124 millones de pesos.

Así mismo el Centro Personalizado de Acondicionamiento Físico ACTIVA2, cumplirá con **Nivel de exigencia de la Demanda**, brindando un servicio de acompañamiento contínuo para la práctica regular de actividad física y ejercicio seguro. Entre las características más destacadas del servicio que se ofrecerán están las siguientes:

-

Atención con agendamiento de los servicios, esto garantiza una atención personalizada, organización y planeación de la prestación del servicio.

- Espacios que cuentan con aire acondicionado garantizando una temperatura cómoda para los clientes durante la prestación del servicio.
- Unidades Sanitarias.
- Contará con limpieza diaria de los espacios e implementación deportiva.
- Valoración Física previa a la participación en planes de entrenamiento, esto garantiza seguridad y tamizaje de riesgo previo a iniciar en la práctica de actividad física o ejercicio.
- Servicio en comercialización de bebidas hidratantes.
- Lockers individuales para guardar pertenencias durante la prestación de los servicios.
- Zona de Vestier.

Entre los principales clientes o demandas a satisfacer se tienen perfilados los siguientes:

**Niños, Niñas, Adolescentes y Jóvenes,** los padres de familia permanentemente desean que sus hijos o hijas tengan prácticas relacionadas con movimiento, generalmente estudiantes de la jornada diurna extendida.

**Adultos o Adultos Mayores,** las personas residentes en el Distrito de Riohacha permanentemente buscan opciones para la práctica de actividad física y ejercicio, generalmente cumplen con jornadas laborales de mínimo 8 horas, algunos con prescripción médica de ejercicio por padecer de enfermedades crónicas no transmisibles.

**Deportistas,** encontramos que los deportistas para la alta competición o los recreativos necesitan una atención interdisciplinar, razón por la cual se ofrece un acompañamiento en su preparación deportiva que se fundamente en un plan de entrenamiento personalizado que apoye y apunte a mejorar las condiciones físicas para la disciplina deportiva elegida por el deportista.

**Empresas,** aquí se identifican todas las empresas que requieren con sus trabajadores estrategías de intervención para promocionar la salud y la seguridad en el trabajo.

Para el buen desempeño de la actividad económica es importante cumplir con las normas técnicas, tributarias, legales y de otro orden que afectan al negocio, como son:

- Ley 729 de diciembre 31 de 2001, la cual reglamenta la creación de los Centro de Acondicionamiento y Preparación Física - CAPF en Colombia.
-

Art. 81 de la ley 181 de 1995, donde dice que las academias, gimnasios y demás organizaciones comerciales en áreas y actividades deportivas de educación física y de artes marciales, serán autorizadas y controladas por los entes deportivos municipales. Corresponderá a éste velar para que los servicios prestados en estas organizaciones se adecuen a las condiciones de salud, higiene y aptitud deportiva.

- El numeral 9o. del artículo 468-3 del Estatuto Tributario adicionado por el artículo 35 de la Ley 788 de 2002 señala como servicio gravado con el IVA a la tarifa del siete por ciento (7%) "el servicio prestado por establecimientos exclusivamente relacionados con el ejercicio físico.

- El servicio prestado por los señalados CAPF, al considerarse servicios médicos por mandato legal, se encuentran excluidos del impuesto sobre las ventas al tenor de lo dispuesto por el numeral 1 del artículo 476 del Estatuto Tributario

Al buscar tener una cosmovisión del sector, inicialmente se identificó que El Colegio Americano de Medicina del Deporte (ACSM, American College of Sports Medicine ) es una de las instituciones más relevantes internacionalmente en el ámbito del ejercicio en relación con la salud, y entre sus objetivos se encuentra la promoción de la investigación científica, educación y aplicaciones prácticas de la medicina deportiva y la actividad física orientada a la salud. Una de sus múltiples aportaciones ha sido la implementación de las encuestas internacionales en tendencias del fitness que se realizan anualmente desde el año 2006 (Thompson, 2006-2021). Estas encuestas identifican las 20 tendencias más relevantes en el sector de fitness en el contexto internacional y su repetición a lo largo del tiempo, permite analizar su evolución contribuyendo a tener conocimiento en prospectiva sobre aquellas tendencias más importantes identificadas por los profesionales del sector. Los resultados obtenidos tienen el objetivo facilitar la toma de decisiones estratégicas a las empresas del sector del fitness a nivel comercial y económico,(Thompson, 2019;Veiga et al.,2021).

Las tendencias fitness para el 2021 en Colombia, que se comparan con los mismos resultados de la encuesta realizada el año anterior. Los datos indican que seis de las tendencias del top-20 difieren entre sí, incorporándose para el año 2021 las siguientes: «clases remotas / online» (#1), «aplicaciones de ejercicio para teléfonos inteligentes» (#2), «ciclismo indoor» (#6), «yoga» (#8), «pilates» (#15), «entrenamiento pre y post parto» (#6).

Asimismo, salieron fuera de la lista seis de las tendencias más importantes para el año anterior: «crossfit», «clases colectivas / grupales», «ampliación de horarios prestación servicios», «actividades al aire libre»,«trabajo de tonificación con soporte musical» y «receta deportivas». Uno de los aspectos más destacables en los resultados de la encuesta del año 2021 es la aparición en las dos primeras posiciones de tendencias que nunca han estado en el ranking colombiano, ambos relacionados con la tecnología.

Las tendencias fitness en Colombia para el año 2021, de acuerdo con la percepción de los profesionales del sector deportivo en este país. Con el fin de analizar su evolución se ha comparado con los resultados obtenidos de la misma encuesta para el año 2020 y también se han comparado con la encuesta internacional (Thompson, 2021) y española (Veiga y al., 2021) para el año 2021, frente a las buenas se discutirán los resultados obtenidos a continuación:

1. Clases Remotas / Online.
2. Apps de ejercicio para teléfonos inteligentes.
3. Programas de ejercicio para combatir la obesidad en niños y adolescentes.
4. Programas de ejercicio para poblaciones con enfermedades.
5. Programas de fitness para adultos mayores.
6. Ciclismo indoor.
7. Entrenamiento en circuito.
8. Yoga.
9. Entrenamiento funcional.
10. Entrenamiento de fuerza.
11. Entrenamiento personal.
12. Profesionales de fitness formados, calificados y con experiencia.
13. Entrenamiento con el peso corporal.
14. Zumba y otras actividades dance fitness.
15. pilates.
16.Entrenamiento interválico de alta intensidad (HIIT)
17. Entrenamiento pre y posparto.
18. Entrenamiento del núcleo.
19. Equipos multidisciplinares de trabajo.
20. Prevención/readaptación funcional de lesiones.

Según la encuesta internacional anteriormente mencionada el nivel tecnológico del sector se puede identificar como una de las dos tendencias para el año 2021, dentro de las que se pueden detallar lo siguiente; 1. Clases Remotas / Online . El aumento de utilización de plataformas tecnológicas online para el acompañamiento y realización de los planes de entrenamiento y sesiones con los usuarios en tiempo real de forma virtual, parece estar determinado por el contexto extraordinario en el que se implementó la encuesta (confinamiento nacional y pandemia mundial). La imposibilidad de disponer de espacios físicos seguros en el que poder desarrollar los entrenamientos y ante el desafío de entrenar a los usuarios a distancia, parece haber advertido la valorización de las herramientas online tanto en directo como en diferido (Thompson, 2021). Este aspecto se ha identificado también en la encuesta internacional donde ha obtenido el puesto de su lista de tendencias, y con menor intensidad en España, donde se situó en quinceavo puesto. 2. Apps de ejercicio para teléfonos inteligentes. Se tratan de herramientas tecnológicas que brindan al usuario diferentes propuestas o planificaciones de entrenamiento (ya sean de forma general o específica), así como clases grabadas, acompañamiento en función del nivel del trabajo, etc. El uso de esta tecnología se ve preocupado por su facilidad de lograr y adaptabilidad a cualquier dispositivo logrando posicionarse en el segundo lugar para el 2021 en Colombia, muy por delante de las posiciones obtenidas en las encuestas españolas e internacionales donde se encuentran en el undécimo y duodécimo lugar. El crecimiento de la utilización de aplicaciones de entrenamiento por parte de usuarios y entrenadores es una buena forma de mejorar la comunicación entre ambos y facilitar la planificación del entrenamiento (Kercher, et al., 2021)

Al tener una mirada del resultado de la encuesta para el país, nuestros servicios se encuentran identificados en el top 20 es por eso que nuestra demanda está alineada a la oferta actual que busca dinamizar la manera de hacer actividad física y ejercicio, en ACTIVA2 buscamos mejorar salud, y mantener bienestar y calidad de vida con nuestro acompañamiento en la prestación del servicio.

Según el Plan Nacional de Desarrollo de Colombia 2019 - 2022 Pacto por Colombia, en su Pacto por la equidad, identifica el sector deporte en la línea “Deporte y Recreación”para el desarrollo integral de los individuos, para la convivencia y la cohesión social, esto buscando Mayores oportunidades de práctica de actividades físicas, recreativas y deportivas. En su diagnóstico se identifica que sólo el 51% de la población entre 18 y 64 años realizan actividad física de al menos 75 minutos en intensidad vigorosa o 150 minutos de intensidad moderada, datos suministrados por el Ministerio de Salud. Dentro de los retos se puede identificar promover la práctica de actividad física dado que 52 de cada 100 colombianos tienen exceso de peso. Lo anterior relacionado directamente con los Objetivos de Desarrollo Sostenible - ODS, específicamente el número 3 titulado Salud y Bienestar.

En el nivel regional, podemos identificar el Plan de Desarrollo de La Guajira 2020 - 2023 Unidos por el Cambio, en la línea estratégica 3 - Equidad Social, ubica el sector deporte y recreación, aquí en cuanto a promoción de actividad física ubica al programa de hábitos y estilos de vida saludable, logrando una participación de un gran número de personas de todas

las edades cada año así; en 2016 se impactaron 5 municipios atendiendo a más de 28.500 personas, en el año 2017 se beneficiaron más de 3.000 personas, en el 2018 se impactaron 5 municipios y se beneficiaron 10.884 personas y en el año 2019 se impactaron 10 municipios atendiendo 12.331 personas. Para el 2020 la proyección es de tener una cobertura en 12 municipios beneficiando 16.646 personas mediante un proyecto de cofinanciación entre el Instituto Departamental de Deportes de La Guajira y el Ministerio del Deporte. Dentro de las estrategias para la actividad física se propone fortalecer el programa de promoción de actividad física Hábitos y Estilos de Vida Saludable, Programa de Recreación y Aprovechamiento del Tiempo Libre para la primera infancia, juventud y adulto mayor.

En la vigencia 2019, clasificaron un total de 260 atletas de diferentes ligas como Ajedrez, Atletismo, Beisbol, Karate Do, Taekwondo, Ciclismo, Tenis de Campo, Rugby, Softbol. En los deportes paralímpicos Fútbol Sordos, Para Atletismo, Bolos Visuales y Ajedrez Auditivo; para ellos la gobernación no aportó los recursos para la participación de los atletas en los Juegos Nacionales Bolívar 2019. Además de ello no existe el Centro Biomédico al servicio de los deportistas en aspectos psicológico, médico, fisioterapia, nutrición y demás disciplinas que convergen en la interdisciplinariedad. Es así como dentro de las estrategias para el deporte se pueden identificar que la guajira demanda deportistas de alto rendimiento que posicionan el liderazgo deportivo.

Además encontramos el Plan de Desarrollo 2020 - 2023 Riohacha Cambia la Historia, en el apartado RIOHACHA SALUDABLE CAMBIA LA HISTORIA relaciona el enfoque hacia el desarrollo creativo y recreativo y allí el sector deporte y recreación se menciona que la vocación deportiva del Distrito no ha sido desarrollada, dado que no se han seguido procesos sostenidos de práctica deportiva por la falta de incentivos y promoción de la actividad deportiva en sus diferentes formas. También se puede señalar que el Distrito cuenta con pocas escuelas de formación y que desde el sector público existe insuficiente apoyo al deporte social comunitario. Según lo planteado en las mesas de trabajo y concertación para la producción del presente plan de desarrollo, lo anterior se presenta debido a la poca coordinación entre la oferta del distrito en materia deportiva y la del Ministerio del Deporte, lo que imposibilita que se fomente el desarrollo de deportistas de alto rendimiento en la ciudad.

Teniendo en cuenta lo anterior, el distrito proyecta el programa de fomento a la recreación, el deporte y la actividad física bajo el indicador; producto de servicios de promoción de la actividad física, la recreación y el deporte con una meta a 2023 de 36.000 personas que acceden a estos servicios.

Para finalizar, es importante la identificación de lo nacional a lo local en la priorización de nuestro sector que logra identificar alcances para generar intervenciones basadas en la evidencia. Nuestro Centro Personalizado de Acondicionamiento Físico ACTIVA2 es una oportunidad para las personas residentes en el Distrito de Riohacha, lo anterior, teniendo en cuenta que van a encontrar el único prestador del servicio autorizado bajo la normatividad vigente, con la aplicación de nuevas tendencias para el desarrollo de clases grupales musicalizadas, acompañamiento personalizado en atención diferencia basada en evidencia con valoraciones y prestación de servicio para niños, niñas y adolescentes bajo la estrategia ACTIVA2 KIDS. Convertir nuestra prestación del servicio en una tarea prioritaria para mantener una trazabilidad y el mantenimiento de conductas relacionadas con actividad física y reducción de comportamientos sedentarios.

4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios* más relevantes para su negocio:

| Nombre | Localización | Productos y Servicios (Atributos) | Precios | Logistica de Distribución | Otro, ¿Cuál? |
|---|---|---|---|---|---|
| CAF Comfaguajira | Calle 13 # 8 - 175 Sede Administrativa | 1. Sesión Gimnasio. 2. Mensualidad Gimnasio (Tarifas por Categorías) 3. Sesión Hidro Gimnasio 4. Mensualidad Hidro Gimnasio. 5. Rumbaterapia. 5. Pausas Activas | Tarifa Categoría A 1. Sesión Gimnasio $2.400 2. Mensualidad Gimnasio $44.000 3. Sesión Hidro Gimnasio $10.400 4. Mensualidad Hidro Gimnasio $52.000 5. Entrenamientos Personalizados $125.000 6. Rumbaterapia $1.500 7. Pausas Activas $1.000 Tarifa Categoría B 1. Sesión Gimnasio $3.000 2. Mensualidad Gimnasio $56.000 3. Sesión Hidro Gimnasio $14.500 4. Mensualidad Hidro Gimnasio $94.000 5. Entrenamientos Personalizados $176.000 6. Rumbaterapia $2.500 7. Pausas Activas | Punto Físico | Ventajas: Es una empresa con experiencia en la región, instalaciones amplias, maquinaria renovada. Desventajas: Clases Grupales sin nuevas tendencias el fitness, gimnasio tradicional |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | $1.500 Tarifa Categoría C 1. Sesión Gimnasio $3.800 2. Mensualidad Gimnasio $72.000 3. Sesión Hidro Gimnasio $17.600 4. Mensualidad Hidro Gimnasio $135.000 5. Entrenamientos Personalizados $228.000 6. Rumbaterapia $3.000 7. Pausas Activas $2.100 Tarifa Categoría Particular 1. Sesión Gimnasio $5.100 2. Mensualidad Gimnasio $93.000 3. Sesión Hidro Gimnasio $20.800 4. Mensualidad Hidro Gimnasio $145.000 5. Entrenamientos Personalizados $259.000 6. Rumbaterapia $4.000 7. Pausas Activas $3.000 | | |
| Explosive Club | Calle 1 # 8-13 | 1. Clases Grupales Spinning - Funcional - Abdominales - Rumba Fit. 2. Planes de Entrenamiento | 1. Plan FULL horario de 5:00 am a 10:00 am $ 80.000 2. Plan Buenos Días de 10:00 am a 2:00 pm $60.000 3. Plan Family Fit, a partir de dos personas del núcleo familiar de 5:00 am a 10:00 pm $60.000 4. Sesión de 5:00 am a 10:00 pm $6.000 | Punto Físico | Ventajas: Ubicación en una zona turística y sin competencia cercana. Manejo de redes sociales y variedad de clases grupales. Desventajas: Personal empírico en la prestación del servicio, no hacen publicidad en radio. |
| Fuerza y Avance | Carrera 16 # 24-06 Matajuna | 1. Plan de Entrenamiento Personalizado incluye: Valoración - Plan de Alimentación - | 1. Mensualidad $250.000 | Punto Físico | Ventajas: Ofrecimiento de servicios personalizados, la ubicación está disperso de competencia, |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Lugar de Entrenamiento. | | | ofrece clases de spinning. Desventajas: No tiene parqueaderos para confort de los clientes, el personal no está cualificado, la ubicación es en un barrio con bastantes casos de inseguridad del distrito. |
| Gimnasio El Templo del Hierro | Calle 18 # 7-94 Segundo Piso | 1. Planes de Entrenamiento incluyen: Plan de entrenamiento - Plan nutricional y costo de mantenimiento de gimnasio. 2. Rehabilitación de lesiones. 3. Clases de Rumbaterapia. | Planes de Entrenamiento: 1. Cinco días a la semana $300.000 2. Cuatro día a la semana $250.000 3. Tres días a la semana $200.000 | Punto Físico | Ventajas: Una oferta amplia de opciones en la prestación del servicio, cómodas y amplias instalaciones, además de plan nutricional. Personal altamente calificado. Desventajas: No maneja publicidad, no maneja cuñas radiales. |
| Gimnasio Junwen´s | Carrera 7H # 31-14 | 1. Servicio de Entrenamiento. 2. Sesión | 1. Mensualidad $65.000 2. Sesión $4.000 | Punto Físico | Ventajas: Amplias instalaciones, gran cantidad de maquinaria y equipo. Desventajas: Pocas opciones de clases grupales, no prestan servicio personalizado, no hacen controles ni valoraciones. |
| Gimnasio RIOBOX | Calle 12 # 10-46 Riohacha | 1. Entrenamiento Personalizado Presencial o Virtual. 2. Clases Grupales 3. Entrenamiento Grupal | 1. Entrenamiento Personalizado Presencial o Virtual $300.000 2. Clases Grupales $7.000 3. Entrenamiento Grupal $80.000 | Punto Físico, Plataformas Virtuales comerciales. | Ventajas: Amplias, cómodas y renovados espacios y áreas de entrenamiento, ubicación estratégica y comercial. Desventajas: El servicio de clases grupales es irregular, Personal no calificado. Poca publicidad. |
| SMARFIT WAJIRA | Calle 15 # 18-274 Centro Comercial Viva Wajira - | 1. Planes de Entrenamiento a través de APP. 2. Clases Grupales. 3. | 1.Plan Black $39.900 2. Plan Smart $ 69.900 3. Entrenamiento | Punto Físico | Ventajas: Posicionamiento en el mercado, cadena de |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Distrito de Riohacha | Servicio de Entrenamiento Personalizado. 4. Atención de Fisioterapia y Nutrición. | Personalizado - Semipersonalizado entre $250.000 - $350.000 | | gimnasios en ciudades principales, instalaciones cómodas, servicios personalizados, clases grupales. Desventajas: Los usuarios no sienten acompañamiento en la prestación del servicio. No hay control ni acompañamiento del servicio. |
| Versus Gym Box | Calle 15 # 12B - 25 Segundo Piso | Planes de Entrenamiento Funcional y Boxeo 1. Plan Full. 2. Plan Familiar. 3. Tres veces por semana. 4. Sábados del Mes. 5. Tiquetera Semanal de 3 días. 6. Sesión. 7. Rumbaterapia. | 1. Plan Full $90.000 2. Plan Familiar $80.000 3. Tres veces por semana $70.000 4. Sábados del Mes $60.000 5. Tiquetera Semanal de 3 días $25.000 6. Sesión $10.000 7. Rumbaterapia $5.000 | Punto Físico | Ventajas: Entrenamiento innovador basado en el boxeo. Entrenamiento grupal o personalizado. Desventajas: NO ofrecen clases grupales, no poseen maquinas ni equipos para entrenamiento de hipertrofia. |
| Vital | Calle 9 con Carrera 11 Esquina | 1. Entrenamiento Personalizado Virtual. 2. Entrenamiento Personalizado Presencial. 3. Reto 90 días. | 1. Entrenamiento Personalizado Virtual. 4 Semanas $250.000 8 Semanas $400.000 12 Semanas $500.000 2. Entrenamiento Personalizado Presencial. 4 Semanas $350.000 8 Semanas $600.000 12 Semanas $900.000 3. Reto 90 días $800.000 | Punto Físico | Ventajas: Entrenamiento personalizado, ubicación estratégica área climatizadas. Desventajas: Área pequeña y reducida, no se hace seguimiento de avances, no ofrece clases grupales. |
| Zona Power Training | Carrera 9 # 34-66 Barrio 15 de mayo. | 1. Clases Grupales Cross Training - Funcional - Abdomen - Combat - Step 2. Entrenamiento Personalizado | Clases Grupales Mensualidad $60.000 Clases Grupal Sesión $4.000 Entrenamiento Personalizado $250.000 Entrenamiento Semipersonalizado $150.000 | Punto Físico | Ventajas: Personal calificado, oferta de servicios variados, horarios flexibles de atención. Desventajas: Zona de ubicación insegura, no hay control de avances, ni |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | seguimiento del proceso. |

III. ¿Cual es mi Solución?

1 - Solución

5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:

Concepto del negocio:

**ACTIVA2 -** Centro Personalizado de Acondicionamiento Físico, se constituirá bajo la figura de Sociedad por Acciones Simplificada. Una empresa donde las personas de todo el curso de vida con o sin factores de riesgo podrán disfrutar de la práctica de actividad física o ejercicio buscando así gozar de buena salud, bienestar y calidad de vida a través de la prestación de nuestros servicios. También ayudamos a mejorar las capacidades físicas de las personas a través del entrenamiento físico con atención personalizada y semi personalizada y clases fitness grupales. Lo anterior, acompañado de una correcta orientación para la práctica de actividad física segura, alimentación adecuada, recreación y aprovechamiento del tiempo libre. El Centro está ubicado en la calle 14C # 19 - 59 Barrio Coquivacoa, en el Distrito Especial Turístico y Cultural de Riohacha del Departamento de La Guajira. El CIIU 9319 Otras Actividades Deportivas es según términos de referencia de la Convocatoria Nacional Fondo Emprender Multisectorial No. 88 del año 2022.Nuestra empresa, pertenece al Macro Sector Servicios, Sector Deporte y Fitness, tenemos a disposición de nuestros clientes, los siguientes servicios:

**1. Planes de Entrenamiento MENSUALES:** Ofrecemos a nuestros usuarios tres opciones para todo nuestro segmento de clientes en el que incluimos los siguientes beneficios:

- Ofrecemos planes de entrenamiento con atención, acompañamiento y seguimiento personalizado. El servicio semipersonalizado con descuento del 10% en pareja o del 15% en grupo de 3 usuarios.
- Acceso a Clases Grupales Fitness. (Rumba - Step -Combat - Pilates)
- Recomendaciones de Alimentación Sana.
- Seguimiento del Proceso: Avance y Evolución.
- Mediciones Antropométricas.
- Tamizaje Cardiovascular y PARQ - Cuestionario de Pre Participación en Actividad Física.
- Pruebas Físicas.

A continuación detallamos cada uno de los tres planes de entrenamiento que ofrecemos, bajo la modalidad de personalizado o semi personalizado.

**1.1 Plan de Entrenamiento SILVER:** En este plan de entrenamiento, nuestros usuarios disponen de una valoración inicial que incluye la toma de mediciones antropométricas, y la realización de pruebas físicas para evaluar los componentes de aptitud física del usuario, dichos resultados son el punto de partida para el diseño del plan de entrenamiento, en este servicio se incluyen los siguientes beneficios.

- Valoración Inicial.
- Acompañamiento personalizado o semi personalizado en pareja y grupo de 3 usuarios.
- 3 Sesiones de entrenamiento a la semana.
- 1 Clase fitness grupal a la semana.
- Seguimiento Mensual.

**1.2 Plan de Entrenamiento GOLD:** En este plan de entrenamiento, nuestros usuarios disponen de una valoración inicial que incluye la toma de mediciones antropométricas, y la realización de pruebas físicas para evaluar los componentes de aptitud física del usuario, dichos resultados son el punto de partida para el diseño del plan de entrenamiento, en este servicio se incluyen los siguientes beneficios:

- Valoración Inicial.
- Acompañamiento personalizado o semi personalizado en pareja y grupo de 3 usuarios.
- 4 Sesiones de entrenamiento a la semana.
- 2 Clase fitness grupal a la semana.
- Seguimiento Quincenal.

**1.3 Plan de Entrenamiento PLATINUM:** En este plan de entrenamiento, nuestros usuarios disponen de una valoración inicial que incluye la toma de mediciones antropométricas, y la realización de pruebas físicas para evaluar los componentes de aptitud física del usuario, dichos resultados son el punto de partida para el diseño del plan de entrenamiento, en este servicio se incluyen los siguientes beneficios:

- Valoración Inicial.
- Acompañamiento personalizado o semi personalizado en pareja y grupo de 3 usuarios.
- 5 Sesiones de entrenamiento a la semana.
- 3 Clase fitness grupal a la semana.
- Seguimiento Semanal.

Además en virtud de poder ofrecer un servicio diferencial para que la práctica de actividad física sea la mejor hora del día invertida, contamos con un salón apto para el desarrollo de clases grupales fitness; piso de madera que minimiza los impactos en las articulaciones, espejos que contribuyen para el disfrute de las clases, un área climatizada que garantice la comodidad y el confort de los usuarios y un personal calificado en el diseño y desarrollo de clases en las modalidades de Rumba, Step Aeróbico, Full Body, Pilates y demás tendencias del fitness musical. Razón por la cual hemos diseñado un servicio de Clases Fitness de la siguiente manera:

**2. Clases Grupales Fitness:** Ofrecemos a nuestros clientes planes de clases por cantidades para uso por agendamiento a través de whatsApp, previa adquisición y pago del servicio en el que se incluye los siguientes planes:

- 1 Clase
- 4 Clases
- 8 Clases
- 12 Clases
- 16 Clases

Este servicio incluye los siguientes beneficios:

- Acceso a Clases Grupales de cualquier modalidad del fitness.
- Mediciones Antropométricas.
- Tamizaje Cardiovascular  PARQ - Cuestionario de Pre Participación en Actividad Física.

3. ACTIVA2 KIDS:Ofrecemos a nuestros clientes planes de clases por cantidades para uso por agendamiento a través de whatsApp, previa adquisición y pago del servicio en el que se incluye los siguientes planes:

- 1 Clase
- 4 Clases
- 8 Clases
- 12 Clases
- 16 Clases

Este servicio incluye los siguientes beneficios:

- Acceso a Clases Grupales.
- Oportunidad de Agendamiento.

- Elegir la clase de su preferencia: Baile, Rumba KIDS, Pre Ballet, Expresión Corporal y Pasarela.

Además tenemos la opción de tarifa Mensual con el 10% en el primer mes de adquisición, para los padres que deseen que sus hijos tomen un proceso de formación en baile.

**4. Clases Personalizadas Fitness:** Ofrecemos a nuestros clientes planes de clases por cantidades para uso por agendamiento a través de whatsApp, previa adquisición y pago del servicio en el que se incluye los siguientes planes:

- 1 Clase
- 4 Clases
- 8 Clases
- 12 Clases
- 16 Clases

Este servicio incluye los siguientes beneficios:

- Acceso a horarios exclusivos.
- Pueden acceder hasta dos personas a la clase.
- Enseñanza de ritmos de su preferencia.
- Atención preferencial.
-

Una hora de servicio.

- Por adquisición de Plan de 16 clases se obtienen 2 clases gratuitas.

**5. ACTIVA2 para empresas del sector público o privado:** Ofrecemos a nuestros clientes un portafolio de servicios relacionado con seguridad y salud en el trabajo que incluye lo siguiente:

- Clases Fitness empresariales: Rumba Latina, Baile, Combat y Pilates.
- Jornadas de Entrenamiento Físico para trabajadores: Funcional, HIIT, GAP, Cardio Abdomen
- Todos los trabajadores participantes recibirán Valoración Inicial que incluye: Tamizaje - Mediciones Antropométricas, Cuestionario de Pre Participación de Actividad Física, Tamizaje Cardiovascular, y Pruebas de Aptitud Física.

Nuestra propuesta de valor es **"NIÑOS Y NIÑAS ACTIVOS, ADULTOS SANOS Y SALUDABLES"** donde a través de la prestación de nuestros servicios que están diseñados para atender a todo el curso de vida, buscamos mejorar la salud, el bienestar y la calidad de vida de las familias residentes en el Distrito de Riohacha. Además tenemos un enfoque basado en nuestra consigna **"VIVO, ME ACTIVO Y BAILO"** donde buscamos que utilizando como herramienta primaria la música y el movimiento, los usuarios cumplan con las recomendaciones de actividad física y además de ello liberen el estrés diario, el baile es un mecanismo que beneficia todos los sistemas entre ellos el sistema cardiovascular, endocrino, osteo muscular e incluso el digestivo. Además ayuda con la coordinación, lateralidad, mejoramiento de la noción de tiempo y espacio. Por último tiene beneficios para la salud mental de las personas, es por ello que nuestros servicios están diseñados para todos, de esta manera se convierten en el mecanismo para que las personas sean más activas y felices desde edades tempranas.

Por último, daremos a conocer nuestros servicios y los llevaremos hasta nuestros clientes a través de la implementación las siguientes estrategias:

- Un canal de distribución, puesto que la entrega de nuestros servicios se realizará de forma directa en el punto físico en el Distrito de Riohacha.
- Contamos con una base de clientes propia de aproximadamente 150 personas que nos dejaron sus datos porque desean que se les informe acerca del proceso, las novedades y servicios de ACTIVA2.
- Dispondremos de un canal directo con los clientes a través de WhatsApp Business e Instagram para enviarles información e iniciar una relación cercana con ellos.
- Nuestras cuentas en las redes sociales de Facebook e Instagram ACTIVA2 CON AMILKAR, para tener un acercamiento con nuestros clientes y ofrecer nuestros servicios, también mostrar las experiencias que pueden vivir al visitarnos.

- Creación de contenido digital como estrategia de marketing, para la promoción de conductas sanas en actividad física, alimentación adecuada y reducción de comportamientos sedentarios.

Componente Innovador:

Concepto del negocio:

Nuestra innovación está plasmada en la implementación de un servicio que hace prioritaria la valoración inicial, en ella convergen muchos factores entre los que podemos mencionar: el diligenciamiento del Cuestionario de Aptitud Física - PARQ por su sigla en ingles, el consentimiento informado, el uso de la encuesta de tamizaje cardiovascular con base en los estándares del Colegio Americano del Deporte, la evaluación del estado físico a través de pruebas físicas, que proporcionan información fiable y válida que permitirán llevar a cabo la periodización del entrenamiento de una manera adecuada.

Es importante mencionar que en ACTIVA2 queremos que el primer encuentro de los usuarios con la práctica regular de actividad física sea conocer su estado físico, socializar las restricciones e interpretar los resultados de las pruebas físicas realizadas en el proceso de valoración. Asimismo, a través de este concepto proponemos que todas personas de todas las edades, desde los 4 años hasta personas mayores, puedan disfrutar de nuestros servicios, lo anterior teniendo en cuenta que somos el único centro que tiene atención disponible para niños, niñas y adolescentes bajo la estrategia ACTIVA2 KIDS - JUNIOR, es así como nuestra atención puede ser para toda la familia.

La bailoterapia según Canales (2008) *"consiste en una poderosa mezcla de gimnasia aeróbica con pasos de ritmos latinoamericanos, como la salsa, el merengue, la quebradita, la punta, el reggaetón, y cumbia, entre otras, que pueden sustituir la función de sofisticadas máquinas, coordinando la armonía de la música con la soltura y flexibilidad del cuerpo".*

Según Coll & Delgado (2009) la Bailoterapia es un tipo de *"terapia que se distingue por la ejecución de un conjunto de movimientos ordenados al compás de un ritmo musical con características especiales".*

Beneficios que brinda la bailoterapia:

- Es una actividad que se puede realizar diariamente.
- En cada sesión se pueden perder de 500 a 1.000 calorías, dependiendo del metabolismo de cada persona.
- Tonificación y fortalecimiento de muslos, pantorrillas, glúteos, entre otros.
- Aumento de la capacidad pulmonar.
- Aumento de la actividad cardiovascular.
- Más resistencia aeróbica.
- Alta capacidad de liberar estrés.
- Bajo costo.

Teniendo en cuenta lo anterior, en ACTIVA2 los usuarios pueden encontrar las clases grupales de rumba donde nuestro objetivo es incrementar la práctica de actividad física por medio de diversos ritmos, que actúen como herramienta cognitiva y que favorezca el trabajo cardiovascular, respiratorio y el equilibrio. Este servicio consiste en hacer ejercicios llevados al baile, lo que permite al usuario relajarse, compartir, disfrutar de la música, ejercitarse y liberarte del estrés y la ansiedad; las clases de rumba aeróbica son un diálogo entre la música y el cuerpo que favorece la estabilidad emocional al elevar la producción de endorfinas, generando una sensación de placer y alegría con un impacto directo en los niveles de autoestima y motivación. Es importante destacar que en las clases de rumba, no existe un género particular de música, sino que predominan ritmos latinos como la salsa, cumbia, merengue, reguetón, hip hop, bachata, rock and roll, samba, entre otros. Las clases son la mezcla de géneros de baile combinados en coreografías. Además de quemar calorías, la rumba proporciona altos beneficios cardiovasculares, incluso, trabaja la mente contra el mal de Alzheimer.

Producto o servicio:

La innovación de nuestro servicio en planes de entrenamiento personalizado o semipersonalizado se centra principalmente en dos factores; el primero en que dicho servicio incluye clases grupales de **rumba latina** como un método adicional para favorecer el trabajo cardiovascular, la coordinación, el equilibrio y la liberación del estrés a través del baile, que con música y métodos de construcción coreográfica preestablecidos o por sumatoria generan en nuestros usuarios un estímulo sensorio motor. Esta innovación es llevada a cabo por entrenadores expertos en baile deportivo para que nuestros clientes vivan una experiencia de rumba fitness. Los planes de entrenamiento incluyen unas cantidades de clases a la semana, como se describen a continuación:

1. Plan SILVER, Incluye una clase grupal a la semana
2. Plan GOLD, incluye dos clases grupales a la semana.
3. Plan PLATINUM, incluye tres clases grupales a la semana.

El segundo factor de la innovación en nuestros planes de entrenamiento es que incluyen una valoración inicial del estado físico del usuario y así mismo un seguimiento de los avances obtenidos producto de la prestación del servicio, tales cómo: porcentaje de masa muscular, porcentaje de grasa, peso, capacidad cardiovascular, fuerza y resistencia en miembros superiores, miembros inferiores, abdomen y flexibilidad genera. Dichos seguimientos se realizan con una determinada regularidad dependiendo del plan adquirido como se detalla a continuación:

1. Plan SILVER, seguimiento y control bimensual y evaluación física trimestral.
2. Plan GOLD, seguimiento y control mensual y evaluación física bimensual.
3. Plan PLATINUM, seguimiento y control quincenal y evaluación física mensual.

Además de lo anterior, este servicio está disponible para ser adquirido por niños, niñas y adolescentes con edades comprendidas entre los 4 y 17 años, es decir, **ACTIVA2 KIDS - JUNIOR.** Es por ello que nuestra innovación se ve reflejada en la posibilidad de que todo el curso de vida pueda disfrutar de la actividad física o ejercicio en nuestro Centro de

Acondicionamiento Físico, que se materializa como respuesta a los problemas de salud pública que tenemos actualmente según la ENSIN 2015, lo anterior apuntando a crear un espacio y servicio para que las personas de esta edad tengan la posibilidad para cumplir con su cuota diaria de movimiento, reducir los comportamientos sedentarios, generar adherencia a conductas sanas, y beneficios sociales, físicos, psicológicos y económicos para el estado y la sociedad. ACTIVA2 mantiene la posibilidad de que toda la familia encuentre en un sólo lugar la posibilidad de hacer actividad física y ejercicio.

El segundo de los servicios que hacen parte de nuestra innovación son las clases grupales fitness; entre ellas la Rumba Latina, Step, Combat, Pilates, entre otras modalidades del fitness musicalizado que tiene beneficios físicos, biológicos, fisiológicos, motrices y sociales para las personas que deciden utilizar esta tendencia del fitness como su terapia para moverse, estar activos y felices. Dicho servicio ha sido diseñado para todo el curso de vida de la siguiente manera:

1. Las Clas**es Fitness para Adultos y Personas Mayores**, son diseñadas para que sean desarrolladas en grupo, donde el usuario puede hacer el pago a través de transferencia electrónica o en efectivo adquiriendo entre 1 y 16 clases grupales que serán agendadas semana a semana con la opción de cancelación 2 horas previamente al inicio de la clase, allí disfrutarán de 60 minutos de actividad física musicalizada con una estructura entre fase inicial, fase central y vuelta a la calma en las modalidades de Rumba Latina, Combat, Step, Pilates, Jumping Dance, Full Body, GAP y HIIT; en ellas se busca que los usuarios mejoren sus componentes de aptitud física como lo son; la fuerza y resistencia muscular, la capacidad cardiovascular, la flexibilidad y la composición corporal. Lo anterior permitiendo que nuestra mejor tarea sea construir una sociedad más activa, sana y feliz a través de la prestación de nuestro servicio.
2. **Las Clases KIDS**, son diseñadas para que sean desarrolladas grupal o individualmente, donde el usuario puede hacer el pago a través de transferencia electrónica o en efectivo adquiriendo entre 1 y 16 clases grupales o personalizadas que serán agendadas semana a semana con la opción de cancelación 2 horas previamente al inicio de la clase, allí disfrutarán de 60 minutos de actividad física musicalizada con una estructura entre fase inicial, fase central y vuelta a la calma en las modalidades de Rumba KIDS, Baile Formativo, Pre Ballet, Expresión Corporal, Pasarela; en ellas se busca que los usuarios mejoren sus componentes de aptitud física como lo son; la capacidad cardiovascular, la flexibilidad y la composición corporal. Lo anterior permitiendo que nuestra mejor tarea sea construir una sociedad más activa, sana y feliz a través de la prestación de nuestro servicio.

Proceso:

En ACTIVA2, queremos garantizar que la primera experiencia previa a la práctica de actividad física o ejercicio sea la mejor, es por ello el proceso para la prestación de nuestros servicios es el siguiente:

**1. Se realiza el agendamiento para la valoración del usuario.**

A través de whatsApp o llamada telefónica se realiza el agendamiento del potencial cliente para la cita de valoración y evaluación del estado físico.

**2. Proceso de valoración se debe realizar durante dos momentos**

Primer momento:

• Se diligenciará el cuestionario de aptitud física (PAR-Q) y consentimiento informado.
• Se tomará la frecuencia cardíaca (FC) y la presión arterial (PA), para estas mediciones debe estar en reposo, debe permanecer sentado, y sin hablar durante 5 minutos.
• Se hará la evaluación de la composición corporal, a través de las mediciones directas, tales como: Peso Corporal y Talla con el fin de calcular el Índice de Masa Corporal - IMC y revisar la clasificación según la OMS. También se toma la medición de la circunferencia de cintura o perímetro abdominal para identificar el riesgo de enfermedad cardiovascular.
• Se realizará la antropometría con el objetivo de evaluar las diferentes dimensiones corporales, a través de mediciones de pliegues cutáneos o por bioimpedancia eléctrica.

En el Segundo momento, se realizarán las pruebas en el siguiente orden:

- La prueba cardiorrespiratoria: Test de Escalón para evaluación del Fitness Cardiorrespiratorio.
- Las pruebas de fuerza resistencia: Test de Sentadillas (miembros inferiores), Test de Flexo - extensiones de codo en suelo (miembros superiores), Test de Puente Prono o Plank to fatigue.
- La prueba de flexibilidad: Test de Well Modificado (Sit - and - Reach test)

A continuación se estipulan las siguientes recomendaciones adicionales con el objetivo de tener mayores datos para el diseño del plan de entrenamiento e identificar más factores en salud:

• Se recomienda a los usuarios de forma previa, realizar un análisis de sangre (glicemia) y perfil lipídico (colesterol total, HDL, LDL y triglicéridos), que permita indicar el riesgo de desarrollar enfermedades cardíacas, cerebrovasculares, metabólicos u otros problemas de salud.
• La medición de la composición corporal por medio de antropometría o por báscula de bioimpedancia eléctrica.

**3. Evaluación e Interpretación de los Resultados**

Nuestro servicio busca mantener valor agregado con un soporte investigativo y profesional. Por lo anterior, dichas pruebas se encuentran relacionadas entre sí por su naturaleza y se deben aplicar los protocolos para el buen uso de las mismas y su correcta interpretación basados en las recomendaciones y estudios del Colegio Americano del Deporte, la Organización Panamericana de la Salud - OPS (2019), “Instructivo para la toma de mediciones, Coldeportes – INS – Funcobes - Tephinet, 2013”, también de la Guía de Práctica Clínica (GPC) para la prevención, diagnóstico y tratamiento del sobrepeso y la obesidad en adultos del Ministerio de Salud y Protección Social. Aquí damos una mirada técnica para evaluar los niveles en los que se encuentran los usuarios como punto de partida para el diseño de los planes de entrenamiento. En este mismo momento se brinda la información de los beneficios de cada uno de los planes de entrenamiento y servicios que ofrecemos en ACTIVA2.

**4. Elección y Pago del Servicio adquirido.**

En este momento del proceso el usuario elige el servicio que desea adquirir, es importante mencionar que la práctica de actividad física debe ser consciente, acompañada de determinación y educación de la voluntad. El cliente tiene varias opciones de servicio y se le asesora para que tome el que sea de su gusto y que adicionalmente genere un estímulo adicional, puede ser por salud o por la estética corporal, pero lo más importante es que pueda cumplir con las recomendaciones de la OMS frente al tiempo en el que deben las personas permanecer activas. En este momento el usuario se inscribe en nuestra base de datos como cliente de ACTIVA2 generando la orden de pago de la suscripción del plan de entrenamiento elegido. El cliente recibirá un termo - botililo de agua con la marca ACTIVA2 como detalle por ser un nuevo miembro del Centro de Acondicionamiento Físico.

**5. Diseño y Periodización del Plan de Entrenaminento.**

El siguiente paso por parte del entrenador, quien debe ser técnico en entrenamiento deportivo, tecnólogo o profesional en área afines a la actividad física, el deporte, la educación física o la recreación. Este diseñará el plan de entrenamiento y la periodización del mismo que llevará consigo el acompañamiento

para la enseñanza, guía, apoyo y soporte técnico en las sesiones de entrenamiento en ACTIVA2. El usuario recibirá el agendamiento de las clases grupales para que seleccione los horarios de entrenamiento de fuerza y las clases grupales fitness en las que participará cada semana.

**6. Seguimiento y Control**

Los usuarios deben seguir y asistir a los controles periodicos programados para cada plan de entrenamiento en la búsqueda de generar avances en mejorar porcentaje de músculo, disminuir porcentaje de grasa y peso corporal no saludable.

**7. Evaluación de Estado Físico**

Los usuarios participarán de jornadas donde repiten las pruebas para identificar los avances en el nivel de fitness mejorado, así mismo conocer el estado fisico en capacidad cardiovascular, fuerza y resistencia muscular, composición corporal y flexibilidad. En ese sentido, y con el fin de unificar y estandarizar los procesos de evaluación, se ha diseñado la Guía de Evaluación de Aptitud Física ACTIVA2, en la cual se tienen los protocolos estandarizados. Los resultados de la evaluación de cada usuario, deben ser consignados en la base de datos, siendo estos soporte para el proceso de intervención en los planes de entrenamiento.

Asimismo, el componente innovador de este proceso de adquisición, es el valor agregado que entregamos, es decir, la posibilidad de acceder a las clases de rumba latina y demás modalidades del fitness musical y el acceso a los beneficios que ofrece nuestra infraestructura, adicionalmente la participación de los usuarios en los eventos y actividades especiales: celebraciones, clases especiales, maratones y eventos externos con aliados y el servicio de atención personalizada en todo el proceso.

6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

Para validar la aceptación del Centro Personalizado de Acondicionamiento Físico ACTIVA2 en el mercado, se aplicaron encuestas, éstas utilizadas como herramienta en la que los clientes participan como eje fundamental en el crecimiento de mi negocio.

Se realizó una investigación de mercado obteniendo los siguientes resultados

**Encuesta de identificación de necesidades a 76 personas incluidos hombres y mujeres mayores de 18 años de edad residentes en el Distrito de Riohacha**

Ficha técnica estudio de mercado a 76 personas incluidos hombre y mujeres mayores de 18 años residentes en el Distrito de Riohacha

**Objetivo General**: Establecer una investigación de mercado para determinar las variables Demanda, Oferta, Precios y Comercialización existente en la oferta de servicios asociados a la actividad física y el ejercicio, en el Distrito de Riohacha.

**Objetivos Específicos.**

Recolectar información para determinar la demanda del sector fitness en el Distrito de Riohacha - La Guajira.

Caracterizar la oferta del sector fitness en el Distrito de Riohacha.

Determinar las preferencias del servicio por parte las personas mayores de 18 años residentes en el Distrito de Riohacha.

**Estructura del Mercado**: El mercado para la venta del servicio de actividad física y ejercicio, está representado en las personas residentes en el Distrito de Riohacha.

**Tipo de investigación**: en la investigación se aplicará un estudio de carácter descriptivo, la información suministrada por las personas, permitirá tener claro aspectos importantes sobre la forma de prestación del servicio, las cantidades demandadas, ofertadas, precios y la comercialización.

**Método de investigación**: se va a utilizar el método inductivo, con el cual se puede indagar cómo se está prestando y comercializando el servicio de actividad física y ejercicio; el objetivo principal es diagnosticar si existe demanda insatisfecha y la necesidad de crear un Centro de Acondicionamiento Físico que preste eficientemente el servicio antes mencionado.

**Fuentes de información**: se utilizarán fuentes primarias, como la encuesta a las personas mayores de 18 años residentes en el Distrito de Riohacha y secundarias como información recopilada en estudios realizados por otras entidades como las encuestas internacionales en tendencias del fitness del Colegio Americano de Medicina del Deporte (ACSM, American College of Sports Medicine ) (Thompson, 2019;Veiga et al.,2021).

**Técnicas de recolección**: la técnica que se utilizará para recolectar la información necesaria y veraz que nos conduzca a la consecución del objetivo planteado será la encuesta.

**Instrumento**: será el cuestionario, con preguntas abiertas y cerradas, dirigidas a personas mayores de edad, residentes en el Distrito de Riohacha.

**Método de aplicación**: la aplicación del cuestionario la hará el investigador con ayuda de dispositivo electrónico.

**Definición de población:** Debido a que el Distrito de Riohacha, no cuenta con una base de datos sobre el sector deporte y fitness, relacionado directamente con Gimnasios o Centro de Acondicionamiento físico, se genera la necesidad de definir la población teniéndose en cuenta la cantidad de empresas del sector actividades artísticas, de entretenimiento y recreación que hay en este momento en la capital del departamento; que equivalen a 739. Datos tomados del Informe de Actividad Empresarial del departamento de La Guajira 2020, Cámara de Comercio de La Guajira

**Muestra**:Para determinar el tamaño de la muestra en esta investigación, tomaremos en cuenta como población objetivo a los habitantes del Distrito de Riohacha. De acuerdo al Censo Nacional de Población y Vivienda 2018 realizado por el Departamento Nacional de Estadísticas - DANE, la capital del departamento de la Guajira tuvo una población de 177.573 habitantes.

El tamaño de la muestra fue calculado estadísticamente según la fórmula de Sierra Bravo para poblaciones finitas (Rojo, 2006).

Siendo entonces que $n= (4*N*p+q)/(E^2*(N-1)+4*p*q)$

Donde

N = Es la población (151.143) habitantes del Distrito de Riohacha.

E = Error máximo 6%

P = Probabilidad de ocurrencia 92%

Q = Probabilidad de no ocurrencia 8%.

Reemplazando los respectivos valores de las variables y operacionalizando, según lo indica la fórmula (1), como vemos a continuación:

$$n = \frac{4\times(0,92)\times(0,08)\times(151.143)}{(151.143-1)\times(0,06)^2 + 4\times(0,92)\times(0,08)} = 82$$

Se concluye que la muestra es 142, Lo que indica que la encuesta, será aplicada a 76 habitantes del Distrito de Riohacha a través de un dispositivo electrónico.

**Alcance:** Distrito de Riohacha, departamento de la Guajira, Participantes en la aplicación de la encuesta: 3 personas

**Tiempo de aplicación:** 3 semanas

**Resultados:**

**3. Por favor, escriba el barrio de Riohacha en el cuál usted reside.**

El 15,8% de las personas encuestadas residen en barrio cooperativo, mientras que el 10,5% son del barrio coquivacoa, el 7,9% en el Barrio josé antonio galán, El 6,6% en el barrio entrerios, el 5,3% en el barrio luis eduardo cuellar, finalmente el 53,9% corresponde a 33 barrios del Distrito de Riohacha. Es importante mencionar que a través de esta pregunta buscamos identificar la ubicación de nuestros posibles clientes.

**4. Escriba su edad:**

El 51,3% de las personas encuestadas son personas con rango de edad entre 31-40 años, seguidamente encontramos que el 25% son adultos entre 41-50 años, en menor volumen están los adultos con edades entre 18-30 años con valores del 22,4% y mayores de 50 años con porcentajes de 2,6%. Es importante tener en cuenta que buscamos identificar los padres de los usuarios menores de edad.

**5. Seleccione su Género:**

Los resultados se clasificaron de la siguiente manera: el 85,5% son mujeres y el 14,5% son hombres. Es importante mencionar, que a través de esta pregunta constatamos que la mayoría de nuestros clientes son mujeres.

**6. Escriba su ocupación**

Los resultados se clasificaron de la siguiente manera: el 171% se dedica a la docencia, el 13,2% son trabajadores de profesión abogados, el 5,3% son trabajadores independientes o por cuenta propia, el 5,3% son estudiantes, el 59,1% corresponden a distintas profesiones del sector privado y público. Es importante mencionar, que a través de esta pregunta constatamos que la mayoría de nuestros clientes generan ingresos para poder acceder a nuestros servicios.

**7. Si usted tiene hijos, por favor seleccione la edad en las siguientes opciones, recuerde que puede seleccionar más de una opción en caso de tener más de 1 hijo.**

Teniendo en cuenta nuestra validación, encontramos que el 44,7% de las personas encuestadas tienen hijos entre 4 y 12 años de edad, el 32,9% no tiene hijos, el 10,5% menores de 4 años, el 6,6% entre 13 y 17 años , el 5,3% mayores de 18 años. Con esto validamos que la mayoría tienen en su familiar potenciales usuarios para la prestación del servicio.

**8. ¿Considera importante que sus hijos hagan actividad física o ejercicio físico?**

Nos encontramos con que el 98,7% de las personas consideran que SÍ es importante, mientras el 1,3% considera que NO. Con esto identificamos que la absoluta mayoría es potencial demanda del servicio que prestaremos.

**9. Elija una de las opciones para que su hijo o hija hagan actividad física**

El 57,9% de los encuestados ve viable asistir a Clases de Rumbaterapia - Baile - Ballet, el 23,7% a la práctica de algún deporte recreativo o competitivo, el 18,4% a un Plan de ejercicio físico. Con lo anterior validamos que nuestro servicio se encuentra en las preferencias de los padres de familia para la práctica de actividad física.

**10. ¿Pertenece alguna población?**

El 88,2% no pertenece a ninguna población, el 7,9% pertenece a un grupo étnico y el 3,9% corresponde a víctimas del conflicto, afrocolombiano y otros. Es importante mencionar que nuestros clientes no pertenecerán a comunidades específicas.

**11. En alguna ocasión te inscribiste a clases grupales (rumba terapia) para hacer actividad física?**

El 72,4% afirma que sí,mientras que el 27,6% afirma que no. Por consiguiente, la mayoría de los encuestados tiene afinidad por nuestro servicio potencial e innovador.

**12. Si en la pregunta anterior respondiste SÍ, ¿Cuánto dinero pagaste por un plan mensual de clases grupales (rumba terapia)?, pero si por el contrario tu respuesta fue NO, pasa a la pregunta 13.**

Sólo teniendo en cuenta a quienes en alguna ocasión se han inscrito en clases grupales. El 41,1% han pagado más del 39,3% han pagado más del 10,7 más de $100.000. Es importante relacionar que agrupamos el 9% restante entre las siguientes respuestas:

- Clases grupales Gratuitas
- Tarifa de menos de $50.000 por el tipo de servicio.
- Las clases están incluidas en el plan de entrenamiento.

Teniendo en cuenta lo anterior, podemos validar que la gran mayoría de nuestros clientes tiene la capacidad adquisitiva para disfrutar de nuestra oferta de servicios.

**13. ¿En alguna ocasión, iniciaste un plan de entrenamiento personalizado de ejercicio físico?**

El 64,5% de los encuestados han recibido el servicio personalizado, mientras que el 35,5% no. Es importante mencionar que la considerable mayoría ya han recibido el servicio lo que hace más retador ofrecer un producto innovador para mantener la regularidad en los clientes.

**14. Si en la pregunta anterior respondiste SÍ, ¿Cuánto dinero pagaste por un plan mensual de entrenamiento personalizado de ejercicio físico?, pero si por el contrario tu respuesta fue NO, pasa a la pregunta 15.**

Teniendo en cuenta a quienes han iniciado en un plan de entrenamiento, identificamos que el 55,1% han pagado más del 25% han pagado más de $200.000, el 12,2% menos de $100.000 y el 3,6% más de $300.000. Teniendo en cuenta estos resultados nuestros tres planes de entrenamiento nos permiten validar que la gran mayoría de nuestros clientes tiene la capacidad adquisitiva para disfrutar de nuestra oferta y servicios.

**15. ¿Ha participado en una valoración física, que identifique su nivel de aptitud física, mediciones directas y las restricciones existentes para la práctica de actividad física o ejercicio físico?**

El 73, 7% de los encuestados han participado de una valoración, mientras que el 26,3% no. En este caso es importante tener en cuenta para el diseño de una guía de valoración completa e interdisciplinar para hacer una valoración más innovadora y funcional.

**16. ¿Si hoy inicia en un plan de entrenamiento, seleccione cuál sería el resultado esperado?**

Los resultados de los encuestados son los siguientes: el 64,3% espera mejorar la salud y bienestar, el 35,5% bajar de peso, el 14,5% por razones estéticas y el 3,6% por otras razones. Con lo anterior identificamos que la mayoría de las personas buscan mejorar salud y bienestar siendo una de las líneas estratégicas de nuestros servicios.

**17. ¿Usted hace algún tipo de actividad física o ejercicio físico en su tiempo libre?, especifique cual**

El 73,7% de los encuestados hacen actividad física o ejercicio a través de diferentes modalidades, el 26,3% son físicamente inactivos. Es importante mencionar que dentro de los físicamente activos las actividades que en su mayoría realizan son entrenamiento de fuerza en gimnasio y clases de rumba, por lo tanto favorecerá la oferta de nuestros servicios.

**18. ¿En un día normal, cuánto tiempo en horas puede usted permanecer sentado o acostado, sin contar el tiempo de descanso nocturno?**

El 58,9% de los encuestados permanece sentado por más de 4 horas al día, el 26,3% por más de 2 horas al día, el 18,4% más de una hora al día y el 16,1 más de 3 horas al día. Lo anterior da cuenta de que la mayoría de las personas se someten a comportamientos sedentarios excesivos durante el día, lo que aumenta el riesgo de enfermedades por inactividad física. Siendo ellos potenciales clientes para mejorar salud y bienestar.

**19. ¿Su contacto diario con celulares, tablet, computadores o televisores es superior a 4 horas?**

El 88,2% de los encuestados tiene contacto por más de 4 horas con pantallas y sólo 11,8% no supera este tiempo en un día normal. El anterior es otro de los indicadores de comportamientos sedentarios que es necesario romper a través de nuestro servicio que busca mejorar la calidad de vida de las personas y beneficiar al estado con personas más sanas y activas.

**20. ¿En el tiempo libre diario, ve televisión sentado o acostado por más de 2 horas?**

El 52,6% de los encuestados respondieron que sí, mientras que el 47,4% respondieron que no. Es otro de los indicadores nocivos y factor de riesgo para la salud de las personas.

**21. ¿Conoce usted cuál es el tiempo mínimo en minutos que debe dedicar a la práctica de actividad física a la semana?**

El 60,5% de los encuestados desconocen el tiempo mínimo requerido para la práctica de actividad física, el 18,4% piensa que las personas deben hacer entre 150 a 300 minutos de intensidad moderada a la semana, el 11,8% considera que debe ser entre 75 a 150 minutos de intensidad vigorosa a la semana y el 9,2% que debe ser 150 minutos a la semana. Aquí identificamos que la mayoría desconoce el tiempo que por salud debe invertir en la práctica de actividad física a la semana.

**22. ¿En los últimos 7 días, cuánto tiempo acumulado dedicó a la práctica de actividad física o ejercicio físico?**

El 40,8% de los encuestados dedicó más de 1 hora, el 36,8% dedica más de 4 horas, el 11,8% más de 2 horas, el 7,9 más de 3 horas y el 3,6% no hace actividad física. Se puede inferir que la mayoría hace actividad física cumpliento con los mínimos requeridos por la OMS.

**23. ¿ Cree usted que es importante hacer actividad física para gozar de buena salud, calidad de vida y bienestar?, explique el porqué**

Teniendo en cuenta los resultados, decidimos agrupar las respuestas similares y encontramos que según ellos es importante hacer actividad física por:

- Salud y prevención de enfermedades.
- Por prescripción médica
- Por mejorar capacidades físicas.
- Por Bienestar
-

Buscando Bajas de peso

**24. ¿Le interesaría iniciar en el próximo mes un plan de actividad física o ejercicio físico?**

El 94,7% de los encuestados si les interesaría iniciar un plan de entrenamiento el próximo mes, mientras que tan sólo el 5,3% no está interesado. Lo anterior es una oportunidad importante para nuestro negocio ya que la gran mayoría son potenciales clientes.

**25. ¿Si decide iniciar con un plan de actividad física, mencione cuáles actividades físicas prefiere realizar?**

El 71,4% de los encuestados prefieren ejercicio físico, el 21,1% prefieren bailar, el 17,1% prefieren clases grupales fitness, el 3,6% deportes con fines recreativos y el 7% restante otra actividades entre las que podemos destacar el entrenamiento personalizado y el crossfit. Lo anterior es una oportunidad, teniendo en cuenta que las preferencias de nuestros potenciales clientes se alinean a la prestación de nuestros servicios.

**26. ¿En un día normal, para transportarse de un lugar a otro utiliza el transporte activo no motorizado? Si su respuesta es SÍ, seleccione de la lista una de las opciones, pero si por el contrario es NO, seleccione la opción correspondiente.**

El 71,1% de los encuestados no hace uso de un transporte activo, el 19,7% decide caminar para transportarse, el 5,3% utiliza la bicicleta como medio de transporte y el 3,9% utiliza los patines como su transporte activo. Esto nos arroja resultados para identificar que nuestros potenciales clientes tienen comportamientos sedentarios.

**27. ¿Posee vehículo propio motorizado? (Carro - Moto)**

De las personas encuestadas el 68,4% posee vehículo propio, mientras que el 31,6% no tiene vehículo propio. Lo anterior nos permite identificar los medios para trasladarse y tener conductas sedentarias potenciales de nuestros futuros clientes.

?Además se realizó la validación del mercado a través de la herramienta LEAN CANVAS:

Problemas:

1. Comportamientos Sedentarios.
2. Exposición a Pantallas.
3. Inactividad Física.

Alternativas Existentes:

1. Programas del Gobierno para la práctica de actividad física.
2. Espacios públicos usados por las personas para hacer actividad física.
3. Eventos fitness a nivel nacional (maratones, carreras atléticas y competencia Deportivas recreativas)

Segmento de clientes

1. ACTIVA2 KIDS - JUNIOR: Personas desde los 4 años que buscan mejorar capacidades físicas básicas.

2. ACTIVA2 SENIOR: Personas mayores de 18 años con necesidades de actividad física por salud, bienestar y calidad de vida.

3. ACTIVA2 BUSINESS: Empresas del sector público o privado con necesidades hacía la promoción de actividades físicas para los trabajadores.

4. ACTIVA2 SPORTMAN: Deportistas recreativos o del alto rendimiento con fines hacia el entrenamiento físico.

Adaptadores Tempranos:

1. Keren Marin, usuaria de entrenamiento personalizado que recibe la prestación del servicio en horas de la mañana, tiene 26 años de edad, residente en el distrito de riohacha y además asiste a las clsses grupales como su cuota ee cardio diaria. Es trabajador Independiente y Diseñadora Gráfica de profesión.

Propuesta de Valor Única: ACTIVA2 con Amilkar, es un centro de acondicionamiento físico que busca mejorar las capacidades físicas de las personas a través del entrenamiento físico y clases fitness grupales, con servicios personalizados y semi personalizados. Lo anterior, acompañado de una correcta orientación para la práctica de actividad física segura, alimentación adecuada, recreación y aprovechamiento del tiempo libre.

Concepto de Alto Nivel: ACTIVA2 fundamenta su futuro a visionarse como ZUMBA, una marca patentada que comercializa y es potencia a nivel mundial.

Solución:

1. Nuestros servicios generan sinergia entre la música, el movimiento y la liberación del estrés.

2. Realización de pruebas físicas y evaluación de estado físico.

3. Prestación de servicios para niños, niñas y adolescentes.

Canales:

1. Venta Directa
2. A través de redes sociales
3. Poderoso Voz a voz

Flujo de Ingresos:

El Centro de Acondicionamiento Físico ACTIVA2, generará ingresos a través de la oferta de los siguientes servicios:

Planes de Entrenamiento, Clases Grupales Fitness para Adultos, Clases Grupales KIDS, servicios para Empresas en promoción de actividad física para trabajadores.

Estructura de Costos:

Costos Fijos: Arrendamiento, servicios públicos, afiliaciones y suscripciones, mano de obra, internet.

Métricas Claves:

1. Número de planes de entrenamiento vendidos
2. Número de paquetes de clases grupales vendidos.
3. Número de seguidores en redes
4. Número de clases mensuales realizadas.
5. Ventas del mes
6. Aumento de usuarios nuevos al mes.

Ventaja Especial:

ACTIVA2 es un centro que ofrece la posibilidad de hacer actividad física y ejercicio utilizando el baile como una herramienta para mejorar la capacidad cardiovascular, la movilidad, liberar endorfinas y cumplir con las recomendaciones de actividad física para la salud.

7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

Técnico - productivo:
Los Centros de Acondicionamiento Físico Personalizado han venido posicionándose en el mercado mundial como referentes para la práctica de actividad física y ejercicio, adaptándose a las nuevas tendencias del fitness y ofreciendo experiencias a sus clientes a través de su oferta servicios, siendo reconocidos por su atención profesional, acompañamiento, seguimiento, control, infraestructura e innovación.

Soy estudiante de último semestre de Tecnología en Educación Física Recreación y deporte y cuento con las bases y el conocimiento para reconocer las dinámicas internacionales y tendencias mundiales del mercado, asimismo tengo experiencia laboral como entrenador de clases grupales en una de las cadenas de gimnasios más grande de américa latina SMARFIT, como Monitor de actividad física musicalizada comunitaria y como Gestor Departamental para la promoción de actividad física y hábitos saludables del Ministerio del Deporte de Colombia. Estoy certificado en temáticas para gestión y promoción de actividad física musicalizada, actividad física para la salud, políticas públicas para la promoción de hábitos y estilos de vida saludable; además. en tendencias y modalidades del fitness musical. La experiencia laboral me ha dado lo oportunidad de ser ponente y expositor de temas relacionados con la actividad física cómo herramienta de protección de la salud en las personas.

ACTIVA2, nació en el año 2019 con la prestación de servicios personalizados en clases de pilates, entrenamiento personalizado funcional y clases grupales musicalizadas en la modalidad de rumba aeróbica, dicho servicios prestados a domicilio. El primer fortalecimiento de este proyecto se dió durante el confinamiento a causa del COVID 19, en la necesidad de que las personas hicieran actividad física como una herramienta para proteger su salud, donde a través de clases virtuales por facebook y plataformas digitales se ofrecía el servicio abierto a cualquier tipo de clientes sin importar el lugar de ubicación.

Posteriormente con la adquisición de implementación deportiva y el logo del proyecto se prestaba servicio de entrenamiento personalizado y semi personalizado a domicilio. El 4 de marzo de 2021, se decide abrir las puertas de ACTIVA2 para atender a los usuarios con servicios para la práctica de actividad física y ejercicio, conformado por dos personas. Hoy es un emprendimiento que genera empleo a estudiantes y profesionales egresados de la región, ofrecemos servicios para niños, niñas, adolescentes, jóvenes, adultos y adultos mayores. Nuestra sede se encuentra ubicada en la calle 14C # 19-59 del barrio coquivacoa en el distrito de Riohacha. Así mismo en aras de construir contenido digital de importancia buscando potenciar nuestras ventas tenemos redes sociales de Instagram, Facebook y Google Bussiness donde mantenemos informados a nuestros seguidores de los servicios ofrecidos, las experiencias de los clientes, contenido digital de valor, ubicación y conexión directa con whatsApp Business para cotizaciones y oferta de servicios.

Asimismo, a través de la encuesta realizada a más de 80 personas encontramos que los potenciales clientes demandan servicios personalizados, también de baile, las clases de rumba aeróbica y de otras modalidades en nuestro portafolio que les permita aumentar los tiempos de práctica de actividad física o ejercicio y gozar de buena salud, bienestar y calidad de vida. En aras de dinamizar el ecosistema de emprendimientos locales hemos conversado con proveedores de implementación deportiva, lo anterior para realizar alianzas estratégicas y de esta forma acrecentar la oferta a través de la promoción de eventos del sector fitness, para fortalecer la economía local y satisfacer las necesidades de los residentes de la ciudad y sus alrededores.

Finalmente, el aporte del emprendedor se destinará a la inversión de la parte intelectual, metodológica y a la preparación técnica en la implementación de nuevas tendencias y modalidades del fitness para ofrecer servicios a la vanguardia, también en capacitaciones para el personal que presta los servicios. Continuaré con mi preparación académica, como profesional en deporte para fortalecer los procesos internos y el desarrollo en la prestación del servicio. Asimismo, este emprendimiento es parte fundamental de mi plan de vida, por lo que seguiré preparándome y aportando al desarrollo del distrito de Riohacha.

Comercial:
El Centro de Acondicionmiento, tiene cuentas en redes sociales, a través de las cuales se ofrecen los servicios, se comparten experiencias, se comparte contenido y filtran potenciales clientes. A continuación se describen cada una de las redes sociales que tenemos vigentes:

1. Instragram, la cuenta es @activa2conamilkar, tiene 1.736 seguidores al mes de julio del 2022 y 99 publicaciones entre oferta de servicios, material educativo de valor, experiencias en la prestación de los servicios, ubicación e información de interés.

2. Facebook, en calidad de página tiene una comunidad de 130 a las que les gusta y 169 seguidores al mes de julio del 2022. Posee 34 fotos y 6 videos entre oferta de servicios, material educativo de valor, experiencias en la prestación de los servicios, ubicación e información de interés.

Además, en relación a las ventas del año 2021, desde el día 4 de marzo hasta el 31 de diciembre, los ingresos totales fueron $39.432.900, equivalente a todos los servicios que ofrecemos en ACTIVA2 entre los que podemos mencionar: Planes de Entrenamiento, Planes de Clases Grupales, ACTIVA2 KIDS. Es importante mencionar que los recaudos se dieron en efectivo, y por transferencias bancarias a través de cuenta de ahorro persona de Bancolombia, también por Nequi y Daviplata.

Legal:
Los requerimientos que debemos solicitar ante los entes gubernamentales, necesarios para constituir y comenzar a operar nuestra empresa son los siguientes:

- **TIPO DE SOCIEDAD**

Para la constitución de la empresa, realizamos avances en la Cámara de Comercio de La Guajira para conocer los requisitos para constituir una sociedad por acciones simplificadas S.A.S y adelantar todo el proceso de documentación para registrarnos. Por lo anterior, solicitan lo siguientes datos y documentos:

- Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.
- Razón social.
- Domicilio principal.
- Termino de duración.
- Enunciación de actividades principales.

- Capital autorizado, suscrito y pagado.
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT).
- Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES).

Para el buen desempeño de la actividad económica es importante cumplir con las normas técnicas, tributarias, legales y de otro orden que afectan al negocio, como son:

- Ley 729 de diciembre 31 de 2001, la cual reglamenta la creación de los Centro de Acondicionamiento y Preparación Física - CAPF en Colombia.
- Art. 81 de la ley 181 de 1995, donde dice que las academias, gimnasios y demás organizaciones comerciales en áreas y actividades deportivas de educación física y de artes marciales, serán autorizadas y controladas por los entes deportivos municipales. Corresponderá a éste velar para que los servicios prestados en estas organizaciones se adecuen a las condiciones de salud, higiene y aptitud deportiva.
- El numeral 9o. del artículo 468-3 del Estatuto Tributario adicionado por el artículo 35 de la Ley 788 de 2002 señala como servicio gravado con el IVA a la tarifa del siete por ciento (7%) "el servicio prestado por establecimientos exclusivamente relacionados con el ejercicio físico.
- El servicio prestado por los señalados CAPF, al considerarse servicios médicos por mandato legal, se encuentran excluidos del impuesto sobre las ventas al tenor de lo dispuesto por el numeral 1 del artículo 476 del Estatuto Tributario

**CERTIFICADOS**

Requerimos los siguientes certificados:

- Certificado de industria y comercio
- ICA: Impuesto que se debe pagar por realizar cualquier actividad industrial, comercial y de servicios

Certificado de protocolos de Bioseguridad emitido por la Secretaría de Salud Distrital

2 - Ficha técnica

8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos(Bienes o servicios) que componen su portafolio :

| Nombre especifico | Nombre comercial | Unidad de medida | Descripción | Condiciones especiales | Composición | Otros |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Entrenamiento Personalizado | ACTIVA2 PLATINUM | Mes | El servicio Semipersonalizado con descuento del 10% en pareja o del 15% en grupo de 3 usuarios. | Inscripción con pago anticipado, obligatoria firma del consentimiento informado, servicios personales e intransferibles, valoración obligatoria. | Valoración Inicial. Acompañamiento personalizado o Semi personalizado en pareja y grupo de 3 usuarios. 3 Sesiones de entrenamiento a la semana. 1 Clase fitness grupal a la semana. Seguimiento Mensual. | |
| Clases Grupales | Clases Grupales Fitness | Paquete de 16 unidades | Acceso a Clases Grupales Fitness. (Rumba - Step -Combat - Pilates). Agendamiento Previo. Mediciones antropométricas. Tamizaje cardiovascular y PARQ. Pruebas Físicas. | Inscripción con pago anticipado, obligatoria firma del consentimiento informado, servicios personales e intransferibles, valoración obligatoria | Paquetes de clases grupales fitness por cantidades. Acceso a Clases Grupales de cualquier modalidad del fitness. Mediciones Antropométricas. Tamizaje Cardiovascular PARQ - Cuestionario de Pre Participación en Actividad Física. | . |
| Clases Grupales KIDS | ACTIVA2 KIDS | Paquete de 16 unidades | Acceso a Clases Grupales KIDS. (Baile, Rumba KIDS, Pre Ballet, Expresión Corporal y Pasarela) Agendamiento Previo | Inscripción con pago anticipado, obligatoria firma del consentimiento informado, servicios personales e intransferibles, valoración obligatoria. | Paquetes de clases grupales fitness, Acceso a Clases Grupales. Oportunidad de Agendamiento. Elegir la clase de su preferencia: Baile, Rumba KIDS, Pre Ballet, Expresión Corporal y Pasarela. | |
| Clases Personalizadas Fitness | Clases Personalizadas | Unidad | Acceso a Clases Personalizadas (Rumba Latina - Baile - Pilates) Agendamiento Previo Clases dirigidas por entrenador certificado | Inscripción con pago anticipado, obligatoria firma del consentimiento informado, servicios personales e intransferibles, valoración obligatoria. | Acceso a horarios exclusivos. Pueden acceder hasta dos personas a la clase. Enseñanza de ritmos de su preferencia. Atención preferencial. Una hora de servicio. Por adquisición de Plan de 16 clases se obtienen 2 clases gratuitas. | |
| Clases Grupales Empresariales | ACTIVA2 BUSINESS | Paquete de 8 unidades | Clases fitness empresariales. Jornadas de entrenamiento físico. Valoración Inicial y pruebas físicas. | Inscripción con pago anticipado, obligatoria firma del consentimiento informado, servicios personales e intransferibles, valoración obligatoria. | Clases Fitness Empresariales (Rumba Latina - Baile - Combat - Pilates) Entrenamiento Físico para trabajadores (Funcional - HIIT - GAP - Cardio Abdomen) | |

IV. ¿Cómo desarrollo mi solución?

1 - Ingreso y condiciones comerciales

9. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto

El Centro de Acondicionamiento Físico ACTIVA2, generará ingresos a través de la oferta de los siguientes servicios:

- **Planes de Entrenamiento:** Ofrecemos a nuestros usuarios tres opciones: personalizado, semipersonalizado en pareja o en trío mensualmente. Los usuarios disponen de una valoración inicial que incluye la toma de mediciones antropométricas, y la realización de pruebas físicas para evaluar los componentes de aptitud física del usuario. Los clientes tienen acceso a entrenamientos dirigidos, clases grupales y seguimiento y control

- **Clases Grupales Fitness:** Ofrecemos a nuestros clientes planes de clases por cantidades para uso por agendamiento a través de whatsApp, previa adquisición y pago del servicio. Las modalidades de las clases grupales son: rumba latina, baile, step, combat, pilates entre otras modalidades de actividad física musicalizada.

**Clases Personalizadas Fitness:** Ofrecemos a nuestros clientes planes de clases por cantidades para uso por agendamiento previo. Clases de Rumba Latina - Baile - Pilates - Step, entre otras modalidades.

- **ACTIVA2 KIDS:**Ofrecemos a nuestros clientes planes de clases por cantidades para uso por agendamiento previo. Clases de Baile, Rumba KIDS, Pre Ballet, Expresión Corporal y Pasarela.

- **ACTIVA2 para empresas del sector público o privado:** Ofrecemos a nuestros clientes un portafolio de servicios relacionado con seguridad y salud en el trabajo. Los servicios a prestar son: clases fitness empresariales y jornadas de entrenamiento físico para trabajadores. Valoración Inicial que incluye: Tamizaje - Mediciones Antropométricas, Cuestionario de Pre Participación de Actividad Física, Tamizaje Cardiovascular, y Pruebas de Aptitud Física.

Para la generación de estos ingresos, se tendrán en cuenta las siguientes estrategias de mercadeo descritos a continuación:

**Estrategia De Distribución:**

**Venta directa:** en donde el cliente ya sea mediante reserva o por visita al Centro de Acondicionamiento Físico podrá acceder a los servicios de entrenamiento o clases grupales desde comunicación a través de Whatsapp Business.

Se formará permanentemente al personal en reservas y ventas para ofrecer una experiencia excepcional a los clientes. Los empleados deben tener grandes habilidades interpersonales, deben ser asertivos. Porque lo nuestro es ser acompañamiento y motivación en los procesos hacía cambios de comportamiento frente a la práctica de actividad física, hacer que los clientes se sientan bien, dar la bienvenida y ofrecerles esa experiencia innovadora y motivante. Saber escucharlos, aprender a conocer sus gustos y preferencias.

**Manejo de congelaciones:** El usuario deberá realizar una carta al establecimiento solicitando la congelación y exponiendo la razón por la cual no pudo continuar asistiendo a recibir la prestación del servicio, especificando las razones y el tiempo requerido, teniendo como política un máximo de 1 mes. Se atenderá a los clientes en la recepción del Centro de Acondicionamiento Físico, se encuentra ubicado en el distrito de Riohacha en calle 14C # 19 – 59, donde tenemos una recepción para atender a los clientes que lleguen directamente a buscar los servicios de actividad física musicalizada o entrenamiento físico. La ventaja de esta ubicación estratégica es que se encuentra a menos de 100 metros del Parque de Coquivacoa, sitio de gran afluencia en la práctica de actividad física. Además a 500 metros de la troncal del caribe y del Centro Comercial Viva Wajiira, y en inmediaciones de barrios como Paraíso, Coquivacoa, Cooperativo, Jose Antonio Galán, Marbella, entre otros que no tienen un Gimnasio o Centro de Acondicionamiento Físico. Por ende, muchos clientes potenciales son los residentes de dichos barrios. Los horarios de atención son de lunes a viernes de 5:00 am a 11:00 am y de 3:00 pm a 9:00 pm, los sábados y festivos de 7:00 am a 12:00 pm.

**Venta indirecta**: se hará de manera presencial desde nuestra sede.

**Protocolos para utilizar canales de distribución.**

Llamar por teléfono, a través de mensajes de WhatsaAp o ir directamente al Centro de Acondicionamiento Físico a realizar la reserva para la valoración y atención inicial.

**Estrategias de Promoción:**

La Estrategia de promoción que utilizaremos el Centro de Acondicionamiento Físico ACTIVA2, que permitan el posicionamiento y reconocimiento de sus clientes, consistirá en la ubicación de avisos publicitario, entrega de volantes fll color y utilización permanente de las redes sociales, como Instagram y Facebook:

Visitas a empresas e instituciones educativas

Participación en Ferias Empresariales

Promociones y descuentos del 10% por compras en fechas especiales del año

Visita a medios de comunicación

**Estrategias de Comunicación:**

El Centro de Acondicionamiento Físico ACTIVA2 dentro de las herramientas de comunicación, tendrá las herramientas digitales como creación de contenido de valor para redes sociales, videos educativos, formativos y motivadores.

Será la mejor forma de comunicarse audiovisualmente con los clientes, sirviendo al mismo tiempo de medio para su uso efectivo en las redes sociales, este formato vende por sí solo y las oportunidades que brinda para conseguir la atención de nuevos clientes son infinitas.

**Email Marketing:** Consistirá en los envíos masivos de correos para fidelizar clientes, sin ser invasivo. Las técnicas preferidas serán cuando se recurra a cupones de descuento y ofertas especiales enviadas al buzón de correo del usuario como recompensa.

**Redes sociales**: Se tiene un logo atractivo, una organización de contenidos clara y se utilizan fotos de calidad para mostrar las instalaciones del Centro de Acondicionamiento Físico y las experiencias de los servicios ofrecidos. Facebook e Instagram son las dos redes sociales por excelencia para desarrollar una estrategia de marketing online. La mayor parte de los usuarios usan Facebook e Instagram para subir fotos personales, interactuar con las marcas, dejar comentarios o compartir historias que les llegan.

**Estrategias de Servicio:**

El Centro de Acondicionamiento Físico ACTIVA2, brindara un servicio de actividad física y ejercicio a sus clientes con un ambiente dinámico, divertido, lleno de luces, color y buena energía. Entre las características más destacadas del servicio de que se ofrece están las siguientes:

**Recepción Permanente**. Esto quiere decir que siempre habrá alguien para recibir a los clientes.

**Servicio Agendado y Personalizado:**. Hay varios tipos de planes de entrenamiento y paquetes de clases fitness, con variaciones de precio, el cliente reserva su valoración, allí conoce su estado físico y las opciones en planes de entrenamiento y paquetes.

Comodidades como unidades sanitarias por género, jabón de tocador, duchas y zona de vestier.

Contará con limpieza diaria de los espacios.

Servicios complementarios (con costo adicional).

Locker para guardar pertenencias.

El personal centrará sus esfuerzos en conocer las necesidades del cliente.

Mantener una imagen personal impecable como parte del servicio. Siempre con esa disponibilidad para atender y ayudar a los clientes. Con actitud positiva y mucha cortesía.

Constantemente en busca de soluciones que satisfagan al cliente. Escuchando con atención y expresándose con claridad.

Convirtiendo las quejas en oportunidades para mejorar el servicio. Mostrando siempre respeto por los compañeros y trabajo en equipo. Disponibilidad en aprender y mejorar habilidades y conocimientos.

Conociendo bien el destino en el que te encuentras, para dar información pertinente y veraz a los clientes.

**Estrategia de Precio**:

Para la fijación de los precios se tuvo en cuenta aspectos fundamentales como son:

**Histórico de datos**: Se hizo un análisis de precios y ventas anteriores tanto del Centro de Acondicionamiento como de los precios que viene manejando la competencia.

**Segmentación del mercado**: se hizo investigación de mercado para identificar qué buscan los clientes en un Centro de Acondicionamiento Físico y cuánto está dispuesto a pagar. Además, sirvió para ajustar la propuesta al perfil de los clientes.

**Valoración de los clientes**: se analizará la percepción que tienen los clientes antes, durante y después de la prestación del servicio.

**La competencia**: las tarifas que establece y las acciones que realiza en períodos puntuales.

**Costos en la prestación del servicio**: Se determinó el punto de equilibrio de la actividad comercial basados en los costos incurridos Mano de Obra, Materia prima y otros costos y gastos administrativos y el margen de utilidad con la cobertura del precio de venta

**Margen de utilidad esperado**: Este se calculó mediante la fórmula. margen = ingresos totales – costo de los productos o servicios comercializados.

**Precios de la competencia:** Se hizo un análisis exhaustivo de la competencia, mirando las fortalezas y las debilidades de esta, tomando los precios de la competencia como punto de referencia para los fijados por el Centro de Acondicionamiento Físico ACTIVA2.

La calidad de los servicios. Se tuvo en cuenta la propuesta de valor y el valor agregado que tendrán los servicios en el Centro de Acondicionamiento Físico ACTIVA2.

Finalmente, el ACTIVA2 desarrolló una matriz de precios que incluye todos los rubros necesarios para la rentabilidad del producto.

**Se detalla a continuación la estrategia de precio:**

Diseño y desarrollo de servicios + Materiales + Mano de obra + CIF (Costos indirectos de fabricación) + Cargos Básicos (página web, servicios, salarios) + Expansión (publicidad/eventos) + varios.

Se establecieron los precios al por mayor y al detal teniendo en cuenta un factor multiplicador de 1.5 de la siguiente manera:

Precio al por mayor = Costo total x 1,5.

Precio de venta al público =Precio al por mayor x 1,5.

**Política de cartera.** Los pagos de los servicios prestados por el Centro de Acondicionamiento Físico serán anticipados de contado y por transferencias bancarias esto se definió, teniendo en cuenta el mercado, ya que se evidencio que esta es la forma de cobro que maneja la competencia.

10. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:

| Cliente | Volúmenes y Frecuencia | Características Compra | Sitio de Compra | Forma de Pago | Precio | Requisitos Post-Venta | Garantías | Margen de Comercialización |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ACTIVA2 BUSINESS | La cantidad de compra del servicio es de 3 paquetes al mes, 40 paquetes de clases o | Clases Fitness empresariales: Rumba Latina, Baile, Combat y Pilates. Jornadas de Entrenamiento | Venta directa presencial y a través de WhatsApp Business. | De contado o transferencia bancaria. | $ 330,000.00 | Gestión de quejas y reclamos: se contará con un Sistema PQRS Manejo de devoluciones y | Las reservas del servicio con un plazo de hasta 24 horas para ser confirmadas. Para la | 70% |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | entrenamiento al año y la frecuencia de compra 1 y 2 por quincena. | Físico para trabajadores: Funcional, HIIT, GAP, Cardio Abdomen. Valoración de trabajadores y Pruebas físicas. | | | | Medición de satisfacción del cliente. | cancelación de las reservas con un tiempo mínimo de 4 horas antes de la fecha pactada del servicio. Aplazo de la reserva conforme a la nueva fecha del cliente. | |
| ACTIVA2 KIDS - JUNIOR | La cantidad de compra del servicio es de 26 paquetes al mes, 320 paquetes de clases al año y la frecuencia de compra es de 6 por semana. | Paquetes de clases grupales fitness, Acceso a Clases Grupales. Oportunidad de Agendamiento. Elegir la clase de su preferencia: Baile, Rumba KIDS, Pre Ballet, Expresión Corporal y Pasarela | Venta directa presencial y a través de WhatsApp Business. | De contado o transferencia bancaria. | $ 105,000.00 | Gestión de quejas y reclamos: se contará con un Sistema PQRS Manejo de devoluciones y Medición de satisfacción del cliente. | Las reservas del servicio con un plazo de hasta 12 horas para ser confirmadas. Para la cancelación de las reservas con un tiempo mínimo de 2 horas antes de la fecha pactada del servicio. Aplazo de la reserva conforme a la nueva clase del clasegrama. | 70% |
| ACTIVA2 SENIOR | La cantidad de compra del servicio es de 18 planes al mes, 220 paquetes de clases al año y la frecuencia de compra es de 4 por semana. | Paquetes de clases grupales fitness, Acceso a Clases Grupales. Oportunidad de Agendamiento. Elegir la clase de su preferencia: Rumba Latina, Baile, Step, Combat, entre otras modalidades. | Venta directa presencial y a través de WhatsApp Business. | De contado o transferencia bancaria. | $ 105,000.00 | Gestión de quejas y reclamos: se contará con un Sistema PQRS Manejo de devoluciones y Medición de satisfacción del cliente. | Las reservas de la valoración con un plazo de hasta 8 horas para ser confirmadas. Para la cancelación de las reservas con un tiempo mínimo de 2 horas antes de la fecha pactada del servicio. Aplazo de la reserva conforme a la nueva fecha del cliente. | 70% |
| ACTIVA2 SPORTMAN | La cantidad de compra del servicio es de 40 planes al mes, 500 planes de entrenamiento al año y la frecuencia de compra es de 10 por semana | Acceso a Clases Grupales Fitness. Recomendaciones de Alimentación Sana. Seguimiento del Proceso. Mediciones Antropométricas. Tamizaje Cardiovascular y PARQ. Pruebas Física | Venta directa presencial y a través de WhatsApp Business. | De contado o transferencia bancaria. | $ 180,000.00 | Gestión de quejas y reclamos: se contará con un Sistema PQRS Manejo de devoluciones y Medición de satisfacción del cliente. | Las reservas de la valoración con un plazo de hasta 8 horas para ser confirmadas. Para la cancelación de las reservas con un tiempo mínimo de 2 horas antes de la fecha pactada del servicio. Aplazo de la reserva conforme a la nueva fecha del cliente. | 70% |

2 - Proyección

11. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señala la forma de pago:

Listado de productos

| Nombre de Producto | Unidad de medida | Forma de pago | Justificacion | Iva |
|---|---|---|---|---|
| Entrenamiento Personalizado | Mes | De contado | El pago debe ser anticipado debido a que se debe asegurar la prestación del servicio y el costo, además del capital de trabajo. | 0 |
| Clases Grupales | Paquete de 16 unidades | De contado | clase para grupos | 0 |
| Clases Grupales KIDS | Paquete de 16 unidades | De Contado | El pago debe ser anticipado debido a que se debe asegurar la prestación del servicio y el costo, además del capital de trabajo. | 0 |
| Clases Personalizadas Fitness | Unidad | De Contado | El pago debe ser anticipado debido a que se debe asegurar la prestación del servicio y el costo, además del capital de trabajo. | 0 |
| Clases Grupales Empresariales | Paquete de 8 unidades | De Contado | El pago debe ser anticipado debido a que se debe asegurar la prestación del servicio y el costo, además del capital de trabajo. | 0 |

Ingresos por ventas

| Periodo | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---|---|---|---|---|---|
| Entrenamiento Personalizado | $ 90,000,000 | $ 99,225,000 | $ 109,345,950 | $ 120,647,967 | $ 133,024,928 |
| Clases Grupales | $ 27,500,000 | $ 30,318,750 | $ 33,488,559 | $ 36,899,265 | $ 40,567,446 |
| Clases Grupales KIDS | $ 40,000,000 | $ 44,100,000 | $ 48,647,989 | $ 53,540,110 | $ 59,103,882 |
| Clases Personalizadas Fitness | $ 12,800,000 | $ 14,112,000 | $ 15,479,100 | $ 17,179,155 | $ 18,718,700 |
| Clases Grupales Empresariales | $ 13,200,000 | $ 14,553,000 | $ 16,008,300 | $ 17,572,736 | $ 19,654,733 |
| **Total** | **$ 183,500,000** | **$ 202,308,750** | **$ 222,969,898** | **$ 245,839,233** | **$ 271,069,689** |
| **Iva** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **Total mas Iva** | **$ 183,500,000** | **$ 202,308,750** | **$ 222,969,898** | **$ 245,839,233** | **$ 271,069,689** |

3 - Normatividad y condiciones técnicas

12. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

Normatividad empresarial (constitución empresa):

La empresa se constituirá como una sociedad por acciones simplificadas S.A.S de carácter comercial, denominada como ACTIVA2, la normativa Colombiana establece que para el buen funcionamiento de toda empresa que se encuentre registrada en Colombia debe estar matriculada ante la cámara de Comercio de cada departamento, por lo cual se deben tramitar los siguientes procedimientos:

1. Se debe Verificar que el nombre que se le va a dar a la sociedad no copiado de otra empresa, esto se realiza a través del portal www.rues.org.co, colocando en el campo de búsqueda el nombre tentativo sin la terminación que le da forma jurídica (SAS, S.A., LTDA, etc.)

2.Definir el tipo de actividad a la cual se dedicará la empresa. Cabe resaltar que, la sociedad por acciones simplificada es de carácter comercial y lícito, sin embargo,si en el documento donde se establecen los estatutos de la sociedad no se incluyen claramente las actividades principales de la compañía o empresa, se dará por entendido que son actividades comerciales lícitas.

3. Se procede a elaborar y autenticar el acta de constitución de la empresa donde se incluye toda la información referente a la sociedad (Domicilio principal,sucursales, capital autorizado, suscrito y pagado de la sociedad, forma de administración y nombre, documentación y nombre de sus administradores, funciones de la sociedad, etc.), una vez elaborado el documento de constitución se procede a radicarlo ante cámara de comercio, en la cual se solicitan y diligencian los formularios respectivos de constitución y de RUT.

4. Realiza los pagos pertinentes. Estos son: la matrícula mercantil, depende del capital con el que se constituye la sociedad: el impuesto de registro: 0,7% sobre el monto del capital inicial o patrimonio; los derechos de inscripción: $34,000 y el formulario: $4,500.

5.El procedimiento de inscripción y entrega de certificación de cámara de comercio tarda 5 días hábiles, al final de los cuales la cámara de comercio entrega junto con dicha certificación el RUT de la empresa ya creada.

Normatividad tributaria:

La normatividad tributaria de las empresas Colombianas está consignada en la reforma tributaria del año 2016, la cual se aplica a partir del año 2017 y que dio origen a la ley 1819 del 29 de diciembre de 2016. El centro de acondicionamiento físico cumplirá con todas las normas del derecho tributario para su correcto funcionamiento y legalidad, por consiguiente, una vez sea emitido el RUT por parte de la Dian, se conocen de forma concreta las obligaciones tributarias, las cuales se cumplirán a cabalidad con las asesorías del profesional en contaduría pública, contemplando la declaración y pago según el calendario tributario de la DIAN, de los siguientes impuestos:

Retención en la fuente.

Impuesto de renta y complementarios.

Retención en la fuente en el impuesto sobre las ventas.

Impuesto sobre la renta para la equidad CREE.

Cabe resaltar que actualmente los impuestos de ventas son excluidos del 7% en virtud de ser servicios médicos para la salud humana. Centros de Acondicionamiento y Preparación Física autorizados por las autoridades distritales para su funcionamiento.

Es importante tener en cuenta las siguientes aclaraciones para la operación en materia tributaria:

- **Solicitud de autorización de numeración para facturar:** Esta solicitud se debe realizar ante la DIAN. Asimismo, diligenciar el formulario 1302 “Solicitud sobre numeración para facturación” y presentar el registro único tributario.

- **Presentar declaración de IVA:** La declaración se presenta ante la DIAN con el formulario número 300 y teniendo en cuenta el periodo a declarar puesto que pueden variar los requisitos .

- **Presentar declaración del impuesto de renta y complementarios o de los anticipos y declaración del régimen simple para el caso de contribuyentes que optaron por este régimen:** La declaración deberá presentarse en el formulario oficial prescrito por la DIAN. Se declara anualmente teniendo en cuenta el calendario tributario y el NIT

- **Autorretencio´n del impuesto de renta y complementarios:** Esta declaración debe presentarse ante la DIAN en el formulario 350 y estar de acuerdo con el artículo 2 del Decreto 1828 de 2013. Este proceso se puede realizar mensual o cuatrimestral.

- **Presentar declaración por impuesto de industria y comercio (ICA):** Esta declaración se debe presentar ante la Secretaría de Hacienda y según lo estipulado por cada municipio.

- **Presentar declaración mensual de retenciones en la fuente por impuestos nacionales, esto es por renta, IVA y timbre:** La declaración se realiza ante la DIAN y deberá contener la información del artículo 606 del E.T.

- **Implementación de la facturación electrónica:** Registrarse a través de la plataforma de habilitación de factura electrónica.

- **Estados financieros:** La empresa está en la obligación de llevar la contabilidad y presentar los estados financieros certificados por el contador y firmados por el representante legal.

Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos):
Los requerimientos técnicos fundamentales para la puesta en marcha y conservación de nuestra empresa son los siguientes:

- Certificado de bomberos: Solicitar al cuerpo de bomberos del Distrito de Riohacha un certificado donde conste que nuestro establecimiento cumple con las normas de seguridad y protección en caso de incendios.

- Aprobación del protocolo de bioseguridad por parte de la secretaría de salud Distrital para el manejo y control del riesgo del coronavirus contemplado en la resolución 1569 de 2020.

ACTIVA2 S.A.S. Desde su creación siempre prioriza buscar cumplir con la normatividad que rige en Colombia para las los Centros de Acondicionamiento y Preparación Física. Posteriormente se iniciarán las adecuaciones locativas y se dará inicio a la inscripción del predio ante el ICA como ente regulador de las explotaciones agropecuarias del territorio nacional.

Teniendo en cuenta la LEY 729 DE 2001 (diciembre 31) por medio de la cual se crean los Centros de Acondicionamiento y Preparación Física en Colombia, autorizado bajo la normatividad vigente por el ente territorial distrital a través de la secretaría de salud y la unidad de deportes.

Normatividad laboral:

1. Una vez la empresa esté constituida e iniciemos con el proceso de contratación de empleados, debemos realizar con antelación las siguientes gestiones:

- Inscribir la empresa ante la Caja de Compensación Familiar.

- Registrar la empresa ante una Administradora de Riesgos Laborales.

- Inscribir a la empresa y a los empleados al sistema de pensiones.

- Inscribir a los empleados al sistema de salud.

- Solicitar certificado de higiene y sanidad de la Secretaría Distrital de Salud

Para vincular a nuestros empleados a la empresa utilizaremos dos tipos de contratos. En primer lugar, contrataremos a nuestros trabajadores a través de un contrato a término fijo regido bajo los términos estipulados en el sustantivo del trabajo, teniendo en cuenta los preceptos jurídicos que él contiene y los derechos y obligaciones que abarca a los trabajadores y a su vez a los empleadores. Es importante mencionar, que tomaremos como directriz el Decreto 1072 de 2015, el cual constituye la recopilación de normas reglamentarias preexistentes las cuales están vigentes en cuanto al régimen de normas de carácter laboral. El objeto de dicho decreto es compilar la normatividad que se encuentra vigente en cuanto al sector trabajo e incluye las facultades reglamentarias conferidas por las normas constitucionales.

Asimismo, es fundamental considerar la ley 1562 de 2012 como encargada de amplificar y actualizar los preceptos que estipulan los riesgos laborales, además resalta la importancia que tiene el programa de prevención y promoción para los afiliados al sistema de riesgos laborales, hasta este punto, es necesario mencionar la resolución 0312 del año 2019 que cumple la función de la normatividad en seguridad y salud en el trabajo, puesto que dentro de ella se establecen estándares mínimos en el sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo.

En segundo lugar, emplearemos un contrato de prestación de servicios de naturaleza civil que tiene por objeto el desarrollo de un servicio sin cumplir horario en cuanto a su ejecución pero siguiendo las directrices estipuladas por su superior.

Igualmente, vinculamos a nuestros empleados al Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) el cual busca prevenir las contingencias físicas y enfermedades causadas por las circunstancias laborales, teniendo en cuenta que el desarrollo de su actividad laboral podría exponer a el empleado a recaer en dichas contingencias nombradas anteriormente. Por ello,

el sistema de gestión y seguridad en el trabajo lo que quiere es disminuir al máximo los accidentes que se puedan presentar en el ámbito laboral. Dicho sistema, creado bajo el Decreto 1443 del año 2014 actualizado al Decreto único reglamentario 1072 del 2015, el cual aplica a las entidades del sector del trabajo así como a las relaciones jurídicas derivadas de los vínculos laborales. De acuerdo a ello, busca identificar los riesgos y evaluar y valorar los respectivos controles en el ejercicio del sistema empresarial, puesto que es de vital importancia cumplir con la normatividad establecida en materias de riesgos laborales.

La creación de un centro de acondicionamiento físico y la búsqueda de incentivar la el sector servicios generando nuevos empleos y el apoyo al capital humano calificado del distrito, desde ya se visiona reforzar las actividades económicas que se mantienen históricamente en el municipio de Riohacha, es importante tener en cuenta que los entrenadores deben tener estudios en tecnología en educación física, recreación y deporte, también una carrera profesional de dicha área o afines. Ante lo anteriormente expuesto los empleados de ACTIVA2, estarán cobijados por las normas, derechos, beneficios, sanciones, etc. que dicta el gobierno Colombiano en cuanto a las normas de empleo y la protección social. Se direccionará esta normatividad bajo los lineamientos de la Ley 789 de 2002, Por La cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del código sustantivo de trabajo. Las remuneraciones estarán regidas por el tipo de contrato, cargos, cantidad de pago por salario devengado, auxilio de cesantías, prima de servicios, dotación de vestido de labor y calzado, descansos, intereses a la cesantía, vacaciones.

## Normatividad ambiental:

**NORMATIVA AIRE:**

RESOLUCIÓN 909 DE 2008: Por la cual se establecen las normas y estándares de emisión admisibles de contaminantes a la atmósfera por fuentes fijas y se dictan otras disposiciones.
RESOLUCIÓN 1541 DE 2013: Por la cual se establecen los niveles permisibles de calidad del aire o de inmisión, el procedimiento para evaluación de actividades que generan olores ofensivos y se dictan otras disposiciones.

**NORMATIVA RESIDUOS:**

LEY 1252 DE 2008: Por la cual se dictan normas prohibitivas en materia ambiental, referente a los residuos y desechos peligrosos y se dictan otras disposiciones.

DECRETO 351 DE 2001: Por el cual se reglamenta la gestión integral de los residuos generados en la atención en salud y otras actividades.
RESOLUCIÓN 1259 2008: Por medio de la cual se instaura en el territorio nacional la aplicación del comparendo ambiental a los infractores de las normas de aseo, limpieza y recolección de escombros; y se dictan otras disposiciones.

Se hace preciso resaltar que la normativa ambiental del presente plan de negocios NO requiere de licencia ambiental, del mismo modo según el DECRETO 901 DE 1997 y actualmente por los decretos 3100 DE 2003 y 3440 DE 2004.

**Plan de manejo integral de residuos sólidos**

Prevención y minimización: educaremos a nuestros trabajadores y clientes a separar los residuos en su contenedor correspondiente. La evacuación de los residuos generados por nuestra empresa se realizará diariamente para evitar acumulación, se organizan turnos para vaciar y desinfectar los puntos ecológicos con el fin de mantener el lugar limpio y evitar algún tipo de contaminación.

Almacenamiento: en ACTIVA2 se instalará un punto ecológico con los contenedores correspondientes y demás recomendaciones para separar los residuos ordinarios y los reciclables y de esta forma entregar a la empresa INTERASEO para su disposición final.

Recolección al exterior de la organización: Los residuos ordinarios y aprovechables generados por ACTIVA2 serán entregados a la empresa de aseo que opera en la ciudad de Riohacha.

Aprovechamiento: en ACTIVA2 se realizará el aprovechamiento indirecto del material reciclable de vidrio, papel, cartón y plástico que será recolectado y entregado para su transformación directa a la empresa INTERASEO.

Las canecas para la recolección de estos residuos están distribuidas de la siguiente manera:

? Caneca de color blanco - Plástico, vidrio, metales, papel y cartón.
? Caneca de color negro - Papel higiénico, servilletas, comida preparada, residuos COVID 19 (tapabocas, guantes, etc)
? Caneca de color verde - Residuos orgánicos, aprovechables como cáscaras de frutas, verduras y restos de alimentos crudos

Disposición final: la disposición final de los residuos se hace al exterior de la organización, a través de la empresa INTERASEO como anteriormente se ha mencionado, asimismo, al terminar cada mes la empresa nos entrega un certificado donde formalmente expresan la cantidad de material aprovechable que estamos entregando como contribución al medio ambiente desde nuestra operación.

**Buenas prácticas para el ahorro de energía**

1.

Plan de ahorro y uso eficiente de energía eléctrica: ACTIVA2 diseñará e implementará el plan de ahorro de energía que pretende incursionar medidas de disposición energética a las áreas que requieren de altos niveles de energía eléctrica, esto, con el fin de disminuir la intensidad y consumir responsablemente para contribuir al desarrollo sostenible y cuidado ambiental del departamento de La Guajira.

## Registro de marca – Propiedad intelectual:

Las normas vigentes en Colombia relativas al procedimiento de registro de marca están contenidas en los artículos 134 y siguientes la Decisión 486 de 2000, así como en la Circular Única de la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC). Se gestionará el registro de marcas como propiedad comercial, el cual está establecido en el decreto 486 de 2000 esto con el fin de establecerse legalmente y poder constituir de manera decisiva la marca del producto ante registro como propiedad industrial.
NO se realizara tramite de registro de marca en los dos primeros años de puesta en marcha de la empresa, se esperara contar con un mayor posicionamiento para dar paso a este tramite.

13. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.
Si, es necesario, un lugar físico, una infraestructura óptima para la operación de la empresa, en este lugar realizaremos las operaciones como: atención al cliente, venta, prestación de los servicios, administración, planeación y organización. Debe ser un lugar donde se articulen todos los factores de producción de los servicios, lo anterior es necesario para dar como resultado final una atención personalizada y diferencial a cada uno de nuestros clientes. Es importante tener en cuenta que para la prestación de servicios en actividad física o ejercicio se requiere un área amplia, ventilada y climatizada que

generarán confort a nuestros clientes en la prestación de los servicios, también debe contar con unidades sanitarias, vestiers, recepción y sala de espera para los acompañantes de los menores de edad, por otro lado para la comodidad de nuestros clientes una zona de parqueo que permita una movilidad y seguridad para los clientes y sus familias.

4 - Requerimientos

14. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos

14.1. ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación) **SI**

Si, es necesario, un lugar físico, una infraestructura óptima para la operación de la empresa, en este lugar realizaremos las operaciones como: atención al cliente, venta, prestación de los servicios, administración, planeación y organización. Debe ser un lugar donde se articulen todos los factores de producción de los servicios, lo anterior es necesario para dar como resultado final una atención personalizada y diferencial a cada uno de nuestros clientes. Es importante tener en cuenta que para la prestación de servicios en actividad física o ejercicio se requiere un área amplia, ventilada y climatizada que generarán confort a nuestros clientes en la prestación de los servicios, también debe contar con unidades sanitarias, vestiers, recepción y sala de espera para los acompañantes de los menores de edad, por otro lado para la comodidad de nuestros clientes una zona de parqueo que permita una movilidad y seguridad para los clientes y sus familias.

14.2. Identifique los requerimientos de inversión

1. Infraestructura - Adecuaciones

| Descripción | Requisitos Técnicos | Fuente de Financiación | Cantidad | Valor Unitario |
|---|---|---|---|---|
| Adecuaciones locativas | adecuaciones locativas | Fondo Emprender | 1 | $ 7,682,000.00 |
| **Total:** | | | | **$ 7,682,000.00** |

2. Maquinaria y Equipo

| Descripción | Requisitos Técnicos | Fuente de Financiación | Cantidad | Valor Unitario |
|---|---|---|---|---|
| Maquinaria y equipo solicitada a fondo emprender | maquinaria profesional requerida | Fondo Emprender | 1 | $ 42,039,816.00 |
| Aporte del emprendedor en maquinaria, equipos | equipos aportados por el emprendedor detallados en el formato financiero | Aporte Emprendedores | 1 | $ 10,872,176.00 |
| **Total:** | | | | **$ 52,911,990.00** |

3. Equipo de Comunicación y Computación

| Descripción | Requisitos Técnicos | Fuente de Financiación | Cantidad | Valor Unitario |
|---|---|---|---|---|
| No hay registros para mostrar | | | | |

4. Muebles y Enseres y Otros

| Descripción | Requisitos Técnicos | Fuente de Financiación | Cantidad | Valor Unitario |
|---|---|---|---|---|
| No hay registros para mostrar | | | | |

5. Otros (incluído herrramientas)

| Descripción | Requisitos Técnicos | Fuente de Financiación | Cantidad | Valor Unitario |
|---|---|---|---|---|
| No hay registros para mostrar | | | | |

6. Gastos Preoperativos

| Descripción | Requisitos Técnicos | Fuente de Financiación | Cantidad | Valor Unitario |
|---|---|---|---|---|
| Matrícula Mercantil | Costo del registro mercantil ante la cámara de comercio | Aporte Emprendedores | 1 | $ 500,000.00 |
| Gastos de Constitución | Gastos de Constitución ante las entidades competentes | Aporte Emprendedores | 1 | $ 500,000.00 |
| Arrendamientos | Arrendamiento de local comercial | Fondo Emprender | 1 | $ 2,700,000.00 |
| Nómina Empleados (no incluye Gerente) | Nómina Empleados (no incluye Gerente) Entrenador | Fondo Emprender | 4 | $ 3,890,000.00 |
| Nómina Gerente Emprendedor | Nómina Gerente Emprendedor | Fondo Emprender | 4 | $ 1,945,000.00 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Honorarios Contador | Honorarios Contador en la asesoría financiera y apoyo en el área contable | Fondo Emprender | 11 | $ 700,000.00 |
| Servicios Públicos | Servicios Públicos, tales como energía eléctrica, acueducto alcantarillado, alumbrado público, aseo, internet y gas | Fondo Emprender | 3 | $ 790,000.00 |
| Dotaciones | Kit de implementos deportivos como uniforme; sudadera, suéter y maleta tipo tula | Fondo Emprender | 2 | $ 300,000.00 |
| Sistema de Seguridad Industrial / Plan de Emergencia | Plan de emergencia y sistema de seguridad y salud en el trabajo para identificar y mitigar los riesgos de la operación de la empresa | Fondo Emprender | 1 | $ 1,500,000.00 |
| Publicidad y Mercadeo | Compra de volantes y publicidad en redes sociales | Fondo Emprender | 1 | $ 1,748,008.00 |
| Evento de Lanzamiento | Alquiler de sonido, luces, tarima, hidratación e imagen promocional | Fondo Emprender | 1 | $ 2,000,000.00 |
| Seguro Todo Riesgo | Seguro Todo Riesgo | Fondo Emprender | 1 | $ 1,000,000.00 |
| **Total:** | | | | **$ 43,958,010.00** |

5 - Producción

14.3. Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios. (Anexar mapa y /o plano)

El Ceontro de Acondicionamiento Físico ACTIVA2 requiere de unas condiciones técnicas en cuanto a área y distribución de espacios, a continuación se detallan los espacios y las necesidades primordiales:

**Recepción, Sala de Espera:** en dicha área se recibirá a los clientes de manera presencial, debe ser un área tranquila, bien ventilada, iluminada que sensación de tranquilidad ya que es el primer contacto con los potenciales clientes.

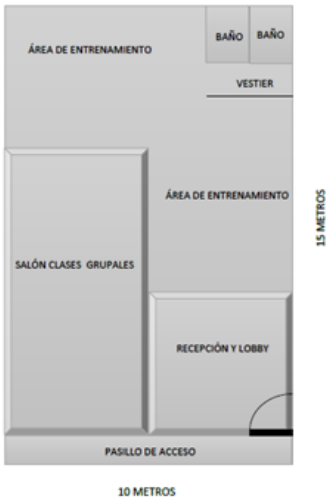
**Salón de Clases Grupales:** este debe ser un espacio con piso laminado de madera para generar seguridad durante la prestación de los servicios que beneficien la salud articular de los usuarios. Además debe contar con espejos que ayuden a los clientes en mejorar y mantener una postura cómoda y adecuada durante su estancia en clases grupales. Finalmente un juego de luces que transporte al usuario a lugares llenos de color y alegría.

**Área de Entrenamiento:** Es esta área podemos encontrar toda la maquinaria para entrenamiento, los equipos y la implementación deportiva para la prestación de los servicio, un área cómoda, con espejos para corregir posturas y piso encauchetado que mitigará riesgo en caidas o golpes durante las jornadas de entrenamiento funcional. Además en dicha área también se harán las evaluación y pruebas físicas a los clientes y sus respectivos controles.

**Unidades Sanitarias y Vestiers:** este espacio de uso personal debe contar con las condiciones para hombres y mujeres de manera individual. Por otro lado la zona de vestiers que garantice tranquilidad y lockers para el aseguramiento de pertenencias de los usuarios en su estancia en el centro de acondicionamiento físico durante la prestación de los servicios.

Se anexa un plano de la distribución de los espacios y área requeridas.

PLANO DE ACTIVA2




14.4. ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI / NO, justificación) **NO**

No se pretende importar ningun equipo, producto o maquinaria de otro territorio.

14.4.1. Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

No se pretende importar nada del exterior.

14.4.2. En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: tasa de cambio, reformas tributarias, etc. ¿Cómo financiará éste mayor valor?

No se pretende realizar importaciones de otro territorio

15. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

**1. Clases Grupales - Paquete de 16 unidades**

| PROCESO PARA LA PRODUCCIÓN DEL SERVICIO DE CLASES GRUPALES | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Bien / Servicio | Clases Grupales Fitness | | | |
| Unidades a Producir | 16 | | | |
| Actividad del Proceso | Tiempo estimado de realización (minutos/horas) | Cargos que participan en la actividad | Número de personas que intervienen por cargo | Equipos y maquinarias utilizadas. Capacidad de producción por equipo (Cantidad de |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | Producto / Unidad de Tiempo) |
| Agendamiento | 15 minutos | Gerente Emprendedor | 1 | Dispositivo Móvil |
| Valoración y Pruebas Físicas | 60 minutos | Entrenador Personal | 1 | Tallímetro - Balanza Bioimpedancia - Cajón Pliométrico - Pulsoxímetro - Tensiómetro - Cabina de Sonido - Tablet. |
| Evaluación e Interpretación de Resultados | 30 minutos | Entrenador Personal | 1 | Dispositivo Móvil |
| Elección de Plan de Clases Grupales y Pago del Servicio Adquirido | 15 minutos | Gerente Emprendedor | 1 | Computador - Datáfono - Dispositivo Móvil |
| Clases Grupales Fitness | 60 minutos | Entrenador Clases Grupales | 1 | Cabina de Sonido - Tablet - Dispositivo Móvil |
| Seguimiento y Control | 30 minutos | Entrenador Personal | 1 | Tallímetro - Balanza Bioimpedancia - Cajón Pliométrico - Pulsoxímetro - Tensiómetro - Cabina de Sonido - Tablet. |
| Evaluación del estado físico | 60 minutos | Entrenador Personal | 1 | Tallímetro - Balanza Bioimpedancia - Cajón Pliométrico - Pulsoxímetro - Tensiómetro - Cabina de Sonido - Tablet. |
| | | | | |

**2. Clases Grupales Empresariales - Paquete de 8 unidades**

| PROCESO PARA LA PRODUCCIÓN DEL SERVICIO DE ACTIVA2 BUSINESS - CLASES EMPRESARIALES | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Bien / Servicio | Clases Empresariales | | | |
| Unidades a Producir | 8 | | | |
| Actividad del Proceso | Tiempo estimado de realización (minutos/horas) | Cargos que participan en la actividad | Número de personas que intervienen por cargo | Equipos y maquinarias utilizadas. Capacidad de producción por equipo (Cantidad de Producto / Unidad de Tiempo) |
| Agendamiento | 15 minutos | Gerente Emprendedor | 1 | Dispositivo Móvil |
| Clase Grupal - Pausa Activa | 60 minutos | Entrenador Clases Grupales | 1 | Cabina de Sonido - Tablet - Dispositivo Móvil |

**3. Clases Grupales KIDS - Paquete de 16 unidades**

| PROCESO PARA LA PRODUCCIÓN DEL SERVICIO DE CLASES KIDS |
|---|

| Bien / Servicio | Clases Grupales KIDS | | | |
|---|---|---|---|---|
| Unidades a Producir | 16 | | | |
| Actividad del Proceso | Tiempo estimado de realización (minutos/horas) | Cargos que participan en la actividad | Número de personas que intervienen por cargo | Equipos y maquinarias utilizadas. Capacidad de producción por equipo (Cantidad de Producto / Unidad de Tiempo) |
| Agendamiento | 15 minutos | Gerente Emprendedor | 1 | Dispositivo Móvil |
| Valoración y Pruebas Físicas | 60 minutos | Entrenador Personal | 1 | Tallímetro - Balanza Bioimpedancia - Cajón Pliométrico - Pulsoxímetro - Tensiómetro - Cabina de Sonido - Tablet. |
| Evaluación e Interpretación de Resultados | 30 minutos | Entrenador Personal | 1 | Dispositivo Móvil |
| Elección de Plan de Clases Grupales y Pago del Servicio Adquirido | 15 minutos | Gerente Emprendedor | 1 | Computador - Datáfono - Dispositivo Móvil |
| Clases Grupales ACTIVA2 KIDS | 60 minutos | Entrenador Clases Grupales KIDS | 1 | Cabina de Sonido - Tablet - Dispositivo Móvil |
| Seguimiento y Control | 30 minutos | Entrenador Personal | 1 | Tallímetro - Balanza Bioimpedancia - Cajón Pliométrico - Pulsoxímetro - Tensiómetro - Cabina de Sonido - Tablet. |
| Evaluación del estado físico | 60 minutos | Entrenador Personal | 1 | Tallímetro - Balanza Bioimpedancia - Cajón Pliométrico - Pulsoxímetro - Tensiómetro - Cabina de Sonido - Tablet. |

**4. Clases Personalizadas Fitness - Unidad**

| PROCESO PARA LA PRODUCCIÓN DEL SERVICIO DE CLASES PERSONALIZADAS FITNESS | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Bien / Servicio | Clases Personalizadas | | | |
| Unidades a Producir | 1 | | | |
| Actividad del Proceso | Tiempo estimado de realización (minutos/horas) | Cargos que participan en la actividad | Número de personas que intervienen por cargo | Equipos y maquinarias utilizadas. Capacidad de producción por equipo (Cantidad de Producto / Unidad de Tiempo) |
| Agendamiento | 15 minutos | Gerente Emprendedor | 1 | Dispositivo Móvil |
| Clase Personalizada | 60 minutos | Entrenador de Clases | 1 | Cabina de Sonido - Tablet |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | Musicalizadas | | - Dispositivo Móvil |

**5. Entrenamiento Personalizado - Mes**

| PROCESO PARA LA PRODUCCIÓN DEL SERVICIO DE ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Bien / Servicio | Entrenamiento Personalizado | | | |
| Unidades a Producir | 1 | | | |
| Actividad del Proceso | Tiempo estimado de realización (minutos/horas) | Cargos que participan en la actividad | Número de personas que intervienen por cargo | Equipos y maquinarias utilizadas. Capacidad de producción por equipo (Cantidad de Producto / Unidad de Tiempo) |
| Agendamiento | 15 minutos | Gerente Emprendedor | 1 | Dispositivo Móvil |
| Valoración y Pruebas Físicas | 60 minutos | Entrenador Personal | 1 | Tallímetro - Balanza Bioimpedancia - Cajón Pliométrico - Pulsoxímetro - Tensiómetro - Cabina de Sonido - Tablet. |
| Evaluación e Interpretación de Resultados | 30 minutos | Entrenador Personal | 1 | Dispositivo Móvil |
| Elección de Plan de Clases Grupales y Pago del Servicio Adquirido | 15 minutos | Gerente Emprendedor | 1 | Computador - Datáfono - Dispositivo Móvil |
| Sesiones de entrenamiento | 90 minutos | Entrenador Personal | 1 | Maquinaria de entrenamiento e implementación deportiva |
| Seguimiento y Control | 30 minutos | Entrenador Personal | 1 | Tallímetro - Balanza Bioimpedancia - Cajón Pliométrico - Pulsoxímetro - Tensiómetro - Cabina de Sonido - Tablet |
| Evaluación del estado físico | 60 minutos | Entrenador Personal | 1 | Tallímetro - Balanza Bioimpedancia - Cajón Pliométrico - Pulsoxímetro - Tensiómetro - Cabina de Sonido - Tablet |

6 - Productividad y equipo de trabajo

16. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)

La capacidad productiva de ACTIVA2 es la que se presenta a continuación:

| **Capacidad Instalada Utilizada** | **Unidad** | **Registros** | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Capacidad Instalada Horas/Hombre | Unidad | 2.520 | 2.646 | 2.778 | 2.917 | 3.063 |
| Capacidad Utilizada Horas/Hombre | Unidad | 1.728 | 1.814 | 1.905 | 2.000 | 2.100 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| % Utilización Capacidad Instalada | % | 68.6% | 68.6% | 68.6% | 68.6% | 68.6% |

17. Equipo de trabajo

17.1. ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

| Nombre Emprendedor | Perfil | Rol |
|---|---|---|
| JORGE AMILKAR DUARTE LIZARAZO | Contador Público de la Universidad Francisco de Paula Santander de Cúcuta - Estudiante de sexto (06) semestre de Tecnología en Educación Física, Recreación y Deporte en la Universidad del Magdalena. | Gerente Emprendedor |

17.2. ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

| Descripción | Remuneración Unitario | Otros Gastos | Valor con Prestaciones | Unidad | Tiempo Vinculación Primer Año |
|---|---|---|---|---|---|
| Entrenador Físico - Personalizado | $ 1,160,000.00 | $ 785,000.00 | $ 1,945,000.00 | Mes | 9 |
| Gerente | $ 1,160,000.00 | $ 785,000.00 | $ 1,945,000.00 | Mes | 9 |
| Contador | $ 700,000.00 | $ 00.00 | $ 700,000.00 | Mes | 11 |
| Entrenador Grupales | $ 1,160,000.00 | $ 785,000.00 | $ 1,945,000.00 | Mes | 9 |

| Descripción | Remuneración Primer Año | Valor Solicitado Fondo | Aportes Emprendedores | Ingresos por Ventas |
|---|---|---|---|---|
| Entrenador Físico - Personalizado | $ 17,505,000.00 | $ 7,780,000.00 | $ 00.00 | $ 7,780,000.00 |
| Gerente | $ 17,505,000.00 | $ 7,780,000.00 | $ 00.00 | $ 7,780,000.00 |
| Contador | $ 7,700,000.00 | $ 7,700,000.00 | $ 00.00 | $ 7,700,000.00 |
| Entrenador Grupales | $ 17,505,000.00 | $ 7,780,000.00 | $ 00.00 | $ 7,780,000.00 |
| **Total Solicitado:** | | **$ 31,040,000.00** | **$ 00.00** | **$ 31,040,000.00** |

V. ¿Cuál es el Futuro de mi Negocio?

Estrategias

18. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas y cuál es su presupuesto?

Estrategia de promoción (nombre): Estrategia Innovadoras de Publicidad
Propósito: Posicionamiento de ACTIVA2 a nivel local

| Actividad | Recurso Requerido | Mes de Ejecución | Costo | Responsable (nombre del cargo lider del proceso) |
|---|---|---|---|---|
| Cuña Radial | 1 Paquete de cuñas radiales con información publicitaria de los servicios, ubicación y datos de contacto | 3 | $ 1,748,000.00 | Gerente Emprendedor |
| **Costo Total:** | | | **$ 1,748,000.00** | |

Estrategia de Comunicación (nombre): Publicación en redes sociales y llamadas telefónicas
Propósito: Lograr mayor alcance en redes sociales oficiales como Instagram y Facebook que atraigan clientes

| Actividad | Recurso Requerido | Mes de Ejecución | Costo | Responsable (nombre del cargo lider del proceso) |
|---|---|---|---|---|
| Marketing en redes sociales | 1 Plan de creación de contenido educativo virtual, videos, publicaciones, historias y ajuste del feed de las redes sociales para lograr mayor alcances | 5 | $ 500,000.00 | Gerente Emprendedor |
| **Costo Total:** | | | **$ 500,000.00** | |

Estrategia de Distribución (nombre): Plan estratégico de atención al cliente y personalización del servicio.
Propósito: Mejorar la distribución del servicio y el contacto personal entre consumidor y entrenador.

| Actividad | Recurso Requerido | Mes de Ejecución | Costo | Responsable (nombre del cargo lider del proceso) |
|---|---|---|---|---|

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Capacitación en Atención al Cliente | 1 Capacitación al talento humano dada la intangibilidad de los servicios, el proceso de producción y la actividad de venta requiere a menudo un contacto personal entre el productor y el consumidor, por lo tanto, se emplea un canal directo | 7 | $ 200,000.00 | Gerente Emprendedor |
| **Costo Total:** | | | **$ 200,000.00** | |

Período de arranque e improductivo

19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?
El periodo de arranque del proyecto se estimó teniendo en cuenta los trabajos necesarios para la puesta en marcha, entre ellos la gestión de permisos, autorizaciones, certificaciones y legalización de la empresa ante las autoridades competentes, además de las gestiones para las adecuaciones de la infraestructura, compra en ciudades principales de la maquinaria y equipo. También los procesos de capacitación técnicos y en atención al cliente. Razón por la cuál se plantea un tiempo de arranque de 3 meses y 9 meses de operación para el primer año.

20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?

El período improductivo del Centro de Acondicionamiento Físico se determinó de 3 meses, en el cual se desarrollarán las actividades de adecuaciones locativas y adquisición de maquinaria  equipo. Tiempo suficiente para proyectar ventas, ingresos, gastos y hacer la planeación estratégica de la empresa.

## VI. ¿Qué Riesgos Enfrento?

¿Qué actores externos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

Dentro de los riesgos, podemos identificar los actores externos que insiden directamente en la ejecución del negocio, estos se describen a continuación:

| **Actor** | **Rol** |
|---|---|
| Gobierno Nacional – Ministerio del Deporte | El gobierno nacional influye directamente sobre las actividades de prestación de servicios relacionados con la actividad física, el ejercicio  la salud, no solo en este sector, en todos los sectores económicos del país, por lo tanto se convierte en un actor principal en el diseño de políticas públicas que favorezcan el sector y la dinamización en el mercado. |
| Alcaldía Distrital - Secretaría de Salud y Unidad de Deportes Distrital | La Administración distrital a través de la secretaría de salud y la unidad de deportes son los encargados de gestionar técnicamente la autorización para la prestación de nuestros servicios en la ciudad. |
| Gimnasios y Centros de Entrenamiento del distrito | La oferta de servicios similares relacionados con la actividad física y el ejercicio son competencia para la prestación de nuestros servicios |

¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

Los factores externos que pueden afectar la operación del negocio se describen a continuación, además del plan de accion para mitigar los riesgos identificados.

| **Factores Externos** | **Plan de Mitigación** |
|---|---|
| Riesgos Técnicos, relacionados con los escases de insumos, equipos e implementación deportiva en el distrito. | Constante búsqueda de nuevos proveedores nacionales, los cuales garanticen entregas oportunas de los equipos. Igualmente fortalecer el poder de negociación con los proveedores. |
| Riesgos Comerciales, en primera medida Publicidad ineficiente para abarcar los segmentos de mercado. | Innovación de marketing digital para venta directa al consumidor final. |

| | |
|---|---|
| Agresiva competencia en el precio, en competencia desleal, en incursión de nuevas empresas que ofrezcan un servicio de las mismas características a un precio más bajo. | Regulación de precios según mercado, además del ofrecimiento de nuestra propuesta de valor como innovación en la prestación del servicio. Todo esto evitando saldos negativos y pérdidas económicas. |
| Riesgos Normativos, Nuevas legislaciones del sector.<br><br>Nuevas reformas tributarias a la prestación del servicio. | Reforzar la investigación sobre nuevas regulaciones en el sector en todo el tiempo de ejecución de las actividades. |

## VII. Resumen Ejecutivo

Emprendedor(es):

| Nombre | Email | Rol |
|---|---|---|
| JORGE AMILKAR DUARTE LIZARAZO | activa2conamilkar@gmail.com | Emprendedor |

Concepto del Negocio:

ACTIVA2 será una empresa que ofrecerá un portafolio de servicios asociados a la activiad física y el entrenamiento, dentro de los que potencialmente podemos mencionar el entranamiento personalizado, las clases grupales fitness para adultos, las clases grupales para niños, niñas y adolescentes, los planes empresariales de actividad física y ejercicio, finalmente las clases personalizadas de baile. Nuestro valor diferencial se encuentra utilizar el baile como una terapia para que los clientes se activen y gocen de buena salud, bienestar y calidad de vida.

Nuestra oferta de servicio será:

**-Entrenamiento Personalizado o Semipersonalizado:** se presta un servicio bajo acompañamiento, con valoración previa, diseño del plan de entrenamiento, seguimiento y control de avances.

**- Clases Grupales Fitness:** es un servicio diseñado para jóvenes y adultos que buscan en el baile una opción para disfrutar con música y movimiento de su tiempo de práctica de actividad física

**- Clases Grupales KIDS:** un servicio para los más pequeños, aquí se busca utilizar el baile, el pre ballet, la rumba infantil como una heramienta para mejorar las capacidades físicas de los niños, niñas y adolscentes.

**- ACTIVA2 BUSINESS:** Nuestros servicios llevados en extensión hasta las empresas para hacer promoción de actividad física y reducción de comportamientos sedentarios a los trabajadores del sector público o rivado.

- **Clases Personalizadas de Baile:** Servicio de enseñanza en baile para mejorar coordinación, ritmo y capacidades motoras básicas.

Clientes

Nuestros productos están orientados para niños, niñas, adolescente, jóvenes y adultos, no importando el género. Sin embargo, nuestros compradores potenciales, Personas de estilo saludable , Personas con restricción médicas prevenir o curar enfermedades hombres y mujeres (profesionales, ejecutivas, independientes, deportistas entre otras). Todos ellos buscan un espacio donde realizar su actividad física diaria y en ACTIVA2 ofrecemos el servicio para toda la familia.

FACTOR DIFERENCIAL.

Ofrecemos el baile como un factor diferencial para la práctica regular de actividad física en las personas, además que tenemos servicios abiertos a niños, niñas, adolescentes y jóvenes.

CAPITAL DE TRABAJO

Recurso solicitado al fondo 80.000.000

Aporte emprendedor 11.730.000

PROYECCIONES DE VENTAS Y RENTABILIDAD

La empresa proyecta generar ventas en el primer año de $159.240.000. con un periodo improductivo de tres meses tiempo para realizar adecuaciones locativas, formalización de la empresa y legalización de contratos para la ejecución del proyecto, para el año dos se esperan ventas por $175.562.100, hasta llegar al año cinco con ventas esperadas de $235.270.005 .

CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es del 21,22% Mayor que la tasa del interés de oportunidad, más que la tasa de interés promedio que ofrece el mercado para invertir; por lo tanto, ofrece un rendimiento mayor para el dinero del inversionista.

La recuperación de la inversión es 2,63 entonces la inversión es altamente rentable.

La creación de ACTIVA2 , se enmarca en las políticas del plan de desarrollo nacional 2018-2022. Este plan busca alcanzar la inclusión social y productiva, a través del emprendimiento y la legalidad.

Acorde con los planes de desarrollo del Departamento de la Guajira (2020-2023.p155) en el sector salud se busca lograr en 10 Entidades Territoriales la implementación de los lineamientos de la dimensión de enfermedades no transmisibles con énfasis en el componente modos condiciones y estilos de vida saludables para prevenir las enfermedades crónicas no transmisibles; es aquí donde nuestra propuesta de valor cobra preponderancia en la medida en que nuestra oferta de servicios contribuyen al mejoramiento del estilo de la vida de esta población.

En el Plan de Desarrollo Distrital, Riohacha Cambia la Historia 2020-2023. dentro del eje desarrollo socioeconómico. donde se busca promover la creación de unidades productivas, bajo los principios de asociatividad, gerencia de expertos y mercado seguro.

Metas

Indicador Empleos:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Ventas:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Mercadeo (eventos):

Meta para el primer año: N/A

Indicador Contrapartida SENA:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Empleos Indirectos:

Meta para el primer año: N/A

## VIII - Estructura financiera

Plan de Compras

Consumos por Unidad de Producto:

| **Clases Grupales - Paquete de 16 unidades** | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **Materia Prima** | **Unidad** | **Cantidad** | **Presentacion** | **Margen de Desperdicio (%)** |
| **Insumos** | | | | |
| Insumos Clases Grupales | Unidad | 1 | Clase Grupal Fitness | 0 |
| **Clases Grupales Empresariales - Paquete de 8 unidades** | | | | |
| **Materia Prima** | **Unidad** | **Cantidad** | **Presentacion** | **Margen de Desperdicio (%)** |
| **Insumos** | | | | |
| Insumos Clases o Entrenamientos Empresariales | Unidad | 1 | Clases o Entrenamientos Empres | 0 |
| **Clases Grupales KIDS - Paquete de 16 unidades** | | | | |
| **Materia Prima** | **Unidad** | **Cantidad** | **Presentacion** | **Margen de Desperdicio (%)** |
| **Insumos** | | | | |
| Insumos Clases KIDS | Unidad | 1 | Clases KIDS | 0 |
| **Clases Personalizadas Fitness - Unidad** | | | | |
| **Materia Prima** | **Unidad** | **Cantidad** | **Presentacion** | **Margen de Desperdicio (%)** |
| **Insumos** | | | | |
| Insumos Clases Personalizadas | Unidad | 1 | Clases Personalizadas | 0 |
| **Entrenamiento Personalizado - Mes** | | | | |
| **Materia Prima** | **Unidad** | **Cantidad** | **Presentacion** | **Margen de Desperdicio (%)** |

| Insumos | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Insumos Entrenamiento Personalizado o Semipersonalizado | Unidad | 1 | Entrenamiento Personalizado | 0 |

Costos de Producción

| Tabla de costos de producción en pesos (incluido IVA) | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Tipo de Insumo** | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** | **Año 4** | **Año 5** |
| Insumos | $ 40,224,000.00 | $ 44,346,960.00 | $ 41,381,982.23 | $ 53,905,702.00 | $ 59,366,150.00 |
| **Totales** | **$ 40,224,000.00** | **$ 44,346,960.00** | **$ 41,381,982.23** | **$ 53,905,702.00** | **$ 59,366,150.00** |

| Proyección de Compras (Unidades) | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Tipo de Insumo** | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** | **Año 4** | **Año 5** |
| **Insumos** | | | | | |
| Insumos Clases Grupales | $ 220.00 | $ 231.00 | $ 243.00 | $ 255.00 | $ 267.00 |
| Insumos Clases KIDS | $ 320.00 | $ 336.00 | $ 353.00 | $ 370.00 | $ 389.00 |
| Insumos Clases o Entrenamientos Empresariales | $ 40.00 | $ 42.00 | $ 44.00 | $ 46.00 | $ 49.00 |
| Insumos Clases Personalizadas | $ 320.00 | $ 336.00 | $ 351.00 | $ 371.00 | $ 385.00 |
| Insumos Entrenamiento Personalizado o Semipersonalizado | $ 500.00 | $ 525.00 | $ 551.00 | $ 579.00 | $ 608.00 |

| Proyección de Compras (Pesos) | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Tipos de Insumo** | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** | **Año 4** | **Año 5** |
| **Insumos** | | | | | |
| Insumos Clases Grupales | $ 7,480,000.00 | $ 8,246,700.00 | $ 9,108,855.00 | $ 10,036,545.00 | $ 11,034,309.00 |
| Insumos Clases KIDS | $ 6,144,000.00 | $ 6,773,760.00 | $ 747.23 | $ 8,223,620.00 | $ 9,097,932.00 |
| Insumos Clases o Entrenamientos Empresariales | $ 2,560,000.00 | $ 2,822,400.00 | $ 3,104,640.00 | $ 3,408,048.00 | $ 3,811,808.00 |
| Insumos Clases Personalizadas | $ 7,040,000.00 | $ 7,761,600.00 | $ 8,513,505.00 | $ 9,448,628.00 | $ 10,295,285.00 |
| Insumos Entrenamiento Personalizado o Semipersonalizado | $ 17,000,000.00 | $ 18,742,500.00 | $ 20,654,235.00 | $ 22,788,861.00 | $ 25,126,816.00 |
| | | | | | |
| **Total** | **$ 40,224,000.00** | **$ 44,346,960.00** | **$ 41,381,982.23** | **$ 53,905,702.00** | **$ 59,366,150.00** |
| **IVA** | **$ 00.00** | **$ 00.00** | **$ 00.00** | **$ 00.00** | **$ 00.00** |
| **Total mas IVA** | **$ 40,224,000.00** | **$ 44,346,960.00** | **$ 41,381,982.23** | **$ 53,905,702.00** | **$ 59,366,150.00** |

Costos Administrativos

Gastos de Puesta en Marcha:

| Descripción | Valor |
|---|---|
| Escrituras y Gastos Notariales | 600,000.00 |
| Permisos y Licencias | 00.00 |
| Registro Mercantil | 00.00 |
| Registros, Marcas y Patentes | 00.00 |
| **Total:** | **$ 600,000.00** |

Gastos Anuales de Administracion:

| Descripción | Valor |
|---|---|
| Cargos por servicios bancarios | 00.00 |
| Pagos por arrendamientos | 24,300,000.00 |
| Publicidad | 748,008.00 |
| Reparaciones y mantenimiento | 00.00 |
| Seguros | 00.00 |
| Servicios Públicos | 8,040,000.00 |
| Suministros de Oficina | 00.00 |
| Suscripciones y Afiliaciones | 00.00 |
| Teléfono, Internet, Correo | 1,200,000.00 |
| **Total:** | **$ 34,288,008.00** |

Ingresos

Fuentes de Financiación:

Recursos solicitados al fondo emprender en (smlv) 80

Aporte de los Emprendedores

| Nombre | Valor | Detalle |
|---|---|---|
| Bien | | |
| Maquinaria y equipos | $ 10,872,176.00 | maquinaria y equipos aportadas por el emprendedor |
| Dinero | | |
| Gastos de Constitución | $ 1,000,000.00 | Gastos asociados a licencias, permisos y autorizaciones |
| **Total:** | **$ 11,872,176.00** | |

Recursos de Capital

| | Cuantía | Plazo | Forma de Pago | Interes (Nominal/Anual) | Destinación |
|---|---|---|---|---|---|
| Crédito | | | | | |
| | $ 92,679,284.00 | 60 | mensual | 1 | recurso solicitado a fondo emprender |
| **Total:** | **$ 92,679,284.00** | | | | |

Proyeccion de Ingresos por Ventas

| Producto | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---|---|---|---|---|---|
| Entrenamiento Personalizado | $ 90,000,000.00 | $ 99,225,000.00 | $ 109,345,950.00 | $ 120,647,967.00 | $ 133,024,928.00 |
| Clases Grupales | $ 27,500,000.00 | $ 30,318,750.00 | $ 33,488,559.00 | $ 36,899,265.00 | $ 40,567,446.00 |
| Clases Grupales KIDS | $ 40,000,000.00 | $ 44,100,000.00 | $ 48,647,989.00 | $ 53,540,110.00 | $ 59,103,882.00 |
| Clases Personalizadas Fitness | $ 12,800,000.00 | $ 14,112,000.00 | $ 15,479,100.00 | $ 17,179,155.00 | $ 18,718,700.00 |
| Clases Grupales Empresariales | $ 13,200,000.00 | $ 14,553,000.00 | $ 16,008,300.00 | $ 17,572,736.00 | $ 19,654,733.00 |
| **Total** | **$ 183,500,000.00** | **$ 202,308,750.00** | **$ 222,969,898.00** | **$ 245,839,233.00** | **$ 271,069,689.00** |
| **Iva** | **$ 00.00** | **$ 00.00** | **$ 00.00** | **$ 00.00** | **$ 00.00** |
| **Total con Iva** | **$ 183,500,000.00** | **$ 202,308,750.00** | **$ 222,969,898.00** | **$ 245,839,233.00** | **$ 271,069,689.00** |

Egresos

Índice de Actualización monetaria 1.04

Inversiones Fijas y Diferidas

| Concepto | Valor | Mes | Fuente de financiación |
|---|---|---|---|
| Gasto Preoperativos | $ 1000000,00 | 0 | Aporte Emprendedores |
| Gasto Preoperativos | $ 42958008,00 | 0 | Fondo Emprender |
| Infraestructura - Adecuaciones | $ 7682000,00 | 0 | Fondo Emprender |
| Maquinaria y Equipo | $ 42039816,00 | 0 | Fondo Emprender |
| Maquinaria y Equipo | $ 10872176,00 | 0 | Aporte Emprendedores |
| **Total:** | **$ 104,552,000.00** | | |

Costos de Puesta en Marcha

| Descripcion | Valor |
|---|---|
| Escrituras y Gastos Notariales | $ 600,000.00 |
| Permisos y Licencias | $ 00.00 |
| Registro Mercantil | $ 00.00 |
| Registros, Marcas y Patentes | $ 00.00 |
| **Total** | $ 600,000.00 |

Costos Anualizados Administrativos

| Descripcion | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---|---|---|---|---|---|
| Cargos por servicios bancarios | $ 00.00 | $ 00.00 | $ 00.00 | $ 00.00 | $ 00.00 |
| Pagos por arrendamientos | $ 24,300,000.00 | $ 25,272,000.00 | $ 26,282,880.00 | $ 27,334,195.20 | $ 28,427,563.01 |
| Publicidad | $ 748,008.00 | $ 777,928.32 | $ 809,045.45 | $ 841,407.27 | $ 875,063.56 |
| Reparaciones y mantenimiento | $ 00.00 | $ 00.00 | $ 00.00 | $ 00.00 | $ 00.00 |
| Seguros | $ 00.00 | $ 00.00 | $ 00.00 | $ 00.00 | $ 00.00 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Servicios Públicos | $ 8,040,000.00 | $ 8,361,600.00 | $ 8,696,064.00 | $ 9,043,906.56 | $ 9,405,662.82 |
| Suministros de Oficina | $ 00.00 | $ 00.00 | $ 00.00 | $ 00.00 | $ 00.00 |
| Suscripciones y Afiliaciones | $ 00.00 | $ 00.00 | $ 00.00 | $ 00.00 | $ 00.00 |
| Teléfono, Internet, Correo | $ 1,200,000.00 | $ 1,248,000.00 | $ 1,297,920.00 | $ 1,349,836.80 | $ 1,403,830.27 |
| **Total** | $ 34,288,008.00 | $ 35,659,528.32 | $ 37,085,909.45 | $ 38,569,345.83 | $ 40,112,119.66 |

Gastos de Personal

| Cargo | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---|---|---|---|---|---|
| Contador | $ 8,400,000.00 | $ 8,736,000.00 | $ 9,085,440.00 | $ 9,448,857.60 | $ 9,826,811.90 |
| Entrenador Físico - Personalizado | $ 13,920,000.00 | $ 14,476,800.00 | $ 15,055,872.00 | $ 15,658,106.88 | $ 16,284,431.16 |
| Entrenador Grupales | $ 13,920,000.00 | $ 14,476,800.00 | $ 15,055,872.00 | $ 15,658,106.88 | $ 16,284,431.16 |
| Gerente | $ 13,920,000.00 | $ 14,476,800.00 | $ 15,055,872.00 | $ 15,658,106.88 | $ 16,284,431.16 |
| **Total** | $ 50,160,000.00 | $ 52,166,400.00 | $ 54,253,056.00 | $ 56,423,178.24 | $ 58,680,105.37 |

Capital de Trabajo

| Componente | Valor | Fuente de financiación | Observación |
|---|---|---|---|
| capital de trabajo | $ 42,957,468.00 | Fondo Emprender | recurso solicitado a fondo emprender para capital de trabajo correspondiente a pago de honorarios contador por 11 meses, salarios 4 meses, arriendo 4 meses , publicidad, seguro, sistema ss , publicidad, evento de mercadeo |
| gastos constitucion | $ 1,000,000.00 | Aporte Emprendedores | recursos aportados por el emprendedor para gastos de constuticion |
| **Total:** | **$ 43,957,468.00** | | |