

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



Plan de Empresa

Personal Fit S.A.S

Trabajo de Grado

Taiana Andrea Rodríguez Cruz

Bogotá

2016

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



Plan de Empresa

Personal Fit S.A.S

Trabajo de Grado

Taiana Andrea Rodríguez Cruz

Centro de Emprendimiento

Administración de Negocios Internacionales

Bogotá

2016

TABLA DE CONTENIDO

GLOSARIO	8
RESUMEN	9
Palabras Clave	10
ABSTRACT	11
Keywords	12
1. INTRODUCCIÓN	13
2. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA	14
2.1 Datos Generales de la empresa	14
2.2 Antecedentes del proyecto	15
2.2.1 Equipo emprendedor	15
2.2.2 Origen de la idea de negocio	15
2.3 Objetivos y cronograma	16
3. CONCEPTO DE NEGOCIO	17
3.1 Propuesta de Valor	17
3.2 Modelo de negocio	18
3.3 Orientación estratégica	19
3.3.1 Propósito	19
3.3.2 Meta.	19
3.3.3 Filosofía orientadora.	19
4. PRODUCTO O SERVICIO	20
5. ANÁLISIS DE MERCADO	25
5.1 El entorno del negocio	25
5.2 Descripción del mercado	32
5.2.1 Segmento objetivo	37
5.2.2 Necesidades.	39
5.2.3 Perfil del usuario.	41
5.2.4 Tamaño del mercado.	42
5.3 Análisis de la Competencia	43
5.3.1 Directa.	43
5.3.2 Indirecta	45

5.3.3 Variables de competencia.....	48
5.3.4 Curva de valor.....	49
5.4 Análisis DOFA.....	50
6. ESTRATEGIA DE MERCADEO.....	51
6.1 Mezcla de Mercadeo.....	51
6.1.1 Producto.....	51
6.1.2 Precio.....	52
6.1.3 Distribución.....	53
6.1.4 Comunicación.....	54
6.2 Presupuesto de mercadeo.....	55
6.3 Objetivos comerciales.....	56
6.4 Estimado de ventas.....	56
7. ESTRATEGIA OPERATIVA.....	58
7.1 Ficha técnica.....	58
7.2 Descripción técnica del servicio.....	59
7.3 Localización de la empresa.....	67
7.4 Identificación de Maquinaria y Equipo.....	67
7.5 Programa de Producción.....	68
7.6 Gestión de Calidad.....	69
7.7 Prevención de Riesgos.....	71
8. ESTRATEGIA ADMINISTRATIVA.....	72
8.1 Estructura organizacional.....	72
8.1.1 Áreas funcionales.....	72
8.1.2 Criterios de Organización.....	73
8.1.3 Diseño del Organigrama y Análisis de Cargos.....	73
8.2 Estructura de personal.....	75
8.2.1 Política de contratación.....	75
8.2.2 Política salarial.....	76
9. PLAN ECONÓMICO.....	77
9.1 Plan de inversiones.....	77
9.1.1 Presupuesto de Inversión Fija.....	78
9.1.2 Presupuesto de Capital de Trabajo.....	78
9.2 Estructura de costos.....	79

9.2.1 Estructura de costos empresariales (costos y gastos fijos).....	79
9.2.2 Estructura de costos variables unitarios.....	80
9.2.3 Determinación del margen de contribución.....	81
9.3 Determinación del punto de equilibrio	81
10. PLAN FINANCIERO.....	74
10.1 Estados Financieros.....	74
10.1.1 Estado de Resultados.....	74
10.1.2 Flujo de Efectivo.....	75
10.2 Análisis de la rentabilidad económica de la inversión	76
10.2.1 Valor Presente Neto (VPN).	76
10.2.2 Tasa Interna de Retorno (TIR).	76
10.2.3 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI).	77
10.3 Proyección de los estados financieros a tres años	77
10.3.1 Balance general proyectado.	77
10.3.2 Estado de resultados proyectado.	78
10.3.3 Flujo de caja proyectado.....	79
10.4 Distribución de utilidades.....	80
11. ASPECTOS LEGALES Y DE CONSTITUCIÓN	80
11.2 Impuestos.....	81
11.3 Política de privacidad	81
11.4 Avisos legales	83
12. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	84

INDICE DE TABLAS

Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1. Logo - Personal Fit.	20
Ilustración 2. Pagina principal de la plataforma.	21
Ilustración 3. Rutina de ejercicios.	22
Ilustración 4. Dieta nutricional.	23
Ilustración 5. Visualización del seguimiento.	24
Ilustración 6. Plataforma Web de Personal Fit.	60
Ilustración 7. Plataforma Web de Personal Fit - Citación.	61
Ilustración 8. Plataforma Web de Personal Fit – Programa.	63
Ilustración 9. Plataforma Web de Personal Fit - Rutina.	64
Ilustración 10. Plataforma Web de Personal Fit - Dieta.	65
Ilustración 11. Plataforma Web de Personal Fit - Rutina.	66
Ilustración 12. Pausa Activa. (<i>Domínguez Arcila, SURA Blogs, 2013</i>).	71

Tabla de Cuadros

Cuadro 1. Ficha técnica.	14
Cuadro 2. Cronograma de actividades.	16
Cuadro 3. Tamaño del mercado objetivo.	42
Cuadro 4. Información de cobro de entrenador personal.	46
Cuadro 5. Evaluación de la competencia para curva de valor.	49
Cuadro 6. Análisis DOFA.	50
Cuadro 7. Costos Variables.	52
Cuadro 8. Comparación de precio de Venta.	52
Cuadro 9. Margen de Contribución.	53
Cuadro 10. Presupuesto de Mercadeo.	55
Cuadro 11. Estimado de Ventas.	56
Cuadro 12. Programa de producción.	68
Cuadro 13. Distribución de la inversión.	77
Cuadro 14. Presupuesto de capital de trabajo.	79
Cuadro 15. Gastos administrativos.	79
Cuadro 16. Costos variables.	80
Cuadro 17. Punto de equilibrio.	81
Cuadro 18. Estado de resultados.	74

Cuadro 19. Flujo de efectivo.	75
Cuadro 20. Indicadores de la inversión.	76
Cuadro 21. Balance general proyectado.	77
Cuadro 22. Estado de resultados proyectado.	78
Cuadro 23. Flujo de caja proyectado.	79

Tabla de Gráficas

Gráfica 1. Facturación de la industria del Fitness en Latinoamérica. (IHRSA, 2013)	26
Gráfica 2. Penetración media.	27
Gráfica 3. Cadena de Valor del Sector TIC (MinTIC, 2015).	29
Gráfica 4. Distribución porcentual del grupo entrevistado según ocupación.	33
Gráfica 5. (Izq.)Distribución del grupo de entrevistados según el medio cómo los entrevistados notaron cambios físicos.	34
Gráfica 6. (Der.)Distribución del grupo de entrevistados según el motivo del no logro de cambios físicos.	34
Gráfica 7. (Izq.)Distribución del grupo de entrevistados según tiempo que llevan entrenando.	35
Gráfica 8. (Der.)Distribución del grupo de entrevistados según motivación para hacer ejercicio.	35
Gráfica 9. Distribución del grupo de entrevistados según influencia en su decisión para iniciar con el entrenamiento físico.	35
Gráfica 10. Distribución del grupo de entrevistados según motivo de abandono del gimnasio.	36
Gráfica 11. Distribución del grupo de entrevistados según dificultad que considera para llevar a cabo una dieta.	37
Gráfica 12. Perfil de Usuario.	41
Gráfica 13. Curva de Valor.	49
Gráfica 14. Composición de la inversión.	77

Tablas de Figuras

Figura 1. Áreas funcionales.	72
Figura 2. Organigrama.	73

Tablas de Diagramas

Diagrama 1. Diagrama de Flujo.	59
-------------------------------------	----

GLOSARIO

Programa: Proyecto ordenado de actividades.

Entrenar: Preparar o adiestrar personas o animales, especialmente para la práctica de un deporte.

Rutina: Secuencia invariable de instrucciones que forman parte de un programa y se puede utilizar repetidamente.

Dieta: Conjunto de sustancias que regularmente se ingieren como alimento.

Indicador: Es un dato que pretende reflejar el estado de una situación, o de algún aspecto particular, en un momento y un espacio determinados.

Objetivo: Planteo de una meta o un propósito a alcanzar, y que, de acuerdo al ámbito donde sea utilizado, o más bien formulado, tiene cierto nivel de complejidad.

Hábitos: Modo especial de proceder o conducirse adquirido por repetición de actos iguales o semejantes, u originado por tendencias instintivas.

RESUMEN

Personal Fit es una plataforma web y aplicación dedicada al diseño personalizado de rutinas de ejercicio con su respectiva dieta alimenticia. El propósito principal de Personal Fit es ayudar a jóvenes y adultos, con capacidad económica que trabajen y/o estudien y que quieren cambiar su aspecto físico y mejorar su estilo de vida, a lograr por medio del establecimiento de metas precisas y constante seguimiento a que cada uno alcance su objetivo en el menor tiempo posible. Con este servicio todo aquel que esté interesado en mejorar su salud y cambiar su aspecto físico podrá lograrlo de una manera más eficiente, invirtiendo menos energía, tiempo y dinero. Esta idea surgió como reacción a las experiencias negativas que han tenido los integrantes de Personal Fit y personas cercanas al momento de querer realizar un cambio físico positivo por medio de ejercicio y sana alimentación. Hasta el día de hoy se han realizado una serie de experimentos con personas cercanas al equipo brindando el servicio que se propone en este plan de empresa, esto ha servido para moldear el programa que se propone en este plan de negocio. Con el fin de brindar el servicio más preciso a sus usuarios, Personal Fit cuenta con un equipo conformado por dos entrenadores personales, un nutricionista, una administradora de negocios internacionales y un equipo dedicado a los medios digitales. Entre todos sus integrantes reúnen las herramientas necesarias para hacer un detallado análisis y seguimiento desde el inicio hasta el fin de aspectos como los principales indicadores corporales (Índice de Masa Corporal, Índice de Grasa Corporal, Índice de Metabolismo Basal). Esto con el fin de certificar resultados a sus usuarios, puesto que Personal Fit trabaja bajo la premisa de *lo que no se mide, no se controla y lo que no se puede controlar no se puede mejorar*. Una vez el usuario haya iniciado su proceso con Personal Fit, este contará constantemente con un acompañamiento integral en todo lo relativo a temas de entrenamiento físico y alimentación. Este acompañamiento sirve de soporte a los programas propuestos ya que Personal Fit se enfoca a usuarios con baja y nula experiencia en estos aspectos.

Actualmente una de las principales causas de abandono de la actividad física y de una sana alimentación es la falta de disciplina, la cual se origina por la lenta y en ciertos casos nula obtención de resultados positivos. Esto demuestra que a pesar de tener la motivación, sin una correcta guía y una efectiva ejecución, los únicos frutos van a ser la frustración, un mal gasto de tiempo y dinero. Estas son las consecuencias de la oferta existente, es decir, entrenadores físicos personalizados que

manejan precios tan altos que se encuentran fuera del alcance de personas que no tienen un objetivo más allá de llevar un estilo de vida sano y sentirse bien consigo mismo. Y dietas nutricionales diseñadas por nutricionistas que no tienen en cuenta el hecho de que muy pocos tienen la facilidad de desarrollarlas al pie de la letra. Es realmente complicado pedirle a un empresario o un estudiante que cocine sus tres comidas diarias los siete días de la semana, sabiendo que la oferta alimenticia que tiene a la mano son en su mayoría restaurantes.

La inversión inicial necesaria para llevar a cabo este proyecto es de \$ 9.597.000 pesos. Dentro de esta inversión se contemplan \$ 7.500.000 destinados para la plataforma web y diseño responsivo, \$ 1.597.000 para la compra activos fijos y \$ 500.000 para el uso en gastos pre operativos. Una vez hecha esta inversión y con la plataforma y aplicación en funcionamiento, se planea iniciar con unas ventas mensuales de 38 programas a un precio de \$ 170.000 y con unos costos variables de \$ 110.500, contando con la inversión inicial y con las utilidades generadas, se prevé cerrar el primer año con un saldo de \$ 3.514.320. La tasa de retorno del proyecto para los tres primeros años de funcionamiento es del 66%, esta es una tasa alta que se explica con la baja inversión necesaria y la superioridad de los ingresos generados en el segundo y tercer año con respecto a esta inversión inicial que fue la utilizada para el cálculo de la tasa. Del primer al segundo año se proyecta un crecimiento en ventas del 25% y del segundo al tercer año, un crecimiento del 26%. Es proyección de ventas se determinó a partir del comportamiento de inscripción de usuarios en cinco diferentes gimnasios. La sociedad actual cada vez busca simplificar actividades y disminuir el tiempo y los costos de estas. En este caso, cada vez más personas quieren conseguir una figura física envidiable y una excelente salud sin pasar más de tres meses en un gimnasio y llevar el resto de su vida una dieta que no les permite comer aquello que más les gusta. Personal Fit quiere ser su entrenador personal para demostrarles que si bien es necesario trabajar para tener buenos hábitos de vida, no es necesario gastar grandes suma de dinero ni contar absolutamente todas la calorías que se van a consumir.

Palabras Clave

Programa de entrenamiento, rutina de ejercicios, dieta nutricional, indicadores, objetivos.

ABSTRACT

Personal Fit is a web platform and application dedicated to design personalized exercise routines with their respective diet. The main purpose of Personal Fit is to help youth and adults with economic capacity to work and/or study and who want to change their appearance and improve their lifestyle, to achieve through the establishment of precise and consistent goals tracking to each reaches its target in the shortest time possible. With this service anyone who is interested in improving their health and change their physical appearance will be able to achieve it in a more efficient way by investing less energy, time and money. This idea came as a reaction to the negative experiences that the members of the team of Personal Fit had when they wanted to make a positive physical change through exercise and healthy eating. Until today there have been a series of experiments with people close to the team offering the service proposed by Personal Fit, these experiments has served to shape the program proposed in this business plan.

In order to provide the most accurate service to its users, Personal Fit has a team of two personal trainers, a nutritionist, an international business manager and a team dedicated to digital media. Among all its members meet the necessary to make a detailed analysis and monitoring from the start until the end of aspects as the main body indicators (Body Mass Index, Body Fat Index, Basal Metabolic Rate). The purpose of using these indexes is to certify the results to their users, as Personal Fit works on the premise of what is not measured, is not controlled and what can not be controlled can not be improved. Once the user has begun the process with Personal Fit, he or she will constantly have a comprehensive support in all matters relating to issues of physical training and nutrition. This accompaniment serves to support the proposed programs due to Personal Fit is focused on users with low or no experience in these areas.

Currently one of the main causes of abandonment of physical activity and healthy eating is lack of discipline, which is caused by the slow and in some cases no positive results. This shows that despite having motivation, without proper guidance and effective implementation, the only fruits will be frustration, a bad expenditure of time and money. These are the consequences of the existing supply, for example personalized fitness trainers who handle such high prices that are beyond the reach of people who do not have a goal beyond carry a healthy lifestyle and feel good about themselves. And nutritional diets designed by nutritionists that do not take into account the fact

that very few have the ability to develop them to the letter. It's really hard to ask a businessman or a student who cook three meals a day, seven days a week, knowing that the food supply has on hand are mostly restaurants.

Necessary to carry out this project, the initial investment is \$ 9.597.000 pesos. Within this investment are contemplated \$ 7.500.000 destined for the web platform and responsive design, \$ 1.597.000 to purchase fixed assets and \$ 500.000 for using in pre operating expenses. Once done the investment and the platform and application in operation, it is planed to start with a monthly sales of 38 programs with a price of \$ 170.000 each one with a variable cost of \$ 110,500. It is expected to close the first year with a balance of \$ 3.514.320. The rate of return of the project for the first three years of operation is 66%, this is an initial high rate which is explained with the low investment required and the superiority of the revenue generated in the second and third year. From first to second year is projected that the sales will have a growth of 25% and from the second to the third year a 26%. The sales projection was determined from the behavior of user enrollment in five different gyms.

The current society increasingly seeks to simplify activities and reduce time and costs of these. In this case, more and more people want to get an enviable physical shape and excellent health without spending more than three months in a gym and a have a diet that does not allow them to eat what they want. Personal Fit wants to be their personal trainer to show them that although we must work to have good habits, it is not obligatory having to spend large amounts of money or count absolutely all the calories the will be consumed.

Keywords

Training program, exercise routine, nutritional diet, indicators, goals.

1. INTRODUCCIÓN

La Organización Mundial de la Salud denomina salud como un “Completo estado de bienestar físico, mental y social”, el cual, se logra por medio del desarrollo de hábitos saludables cómo llevar una sana alimentación y realizar de actividad física frecuentemente. Actualmente en Colombia el Ministerio de Educación ha llevado a cabo diversas actividades con el fin de implementar y concientizar a la población acerca de la adquisición de un estilo de vida saludable. Esto debido a que en los últimos años las principales causas de enfermedades y muerte han sido los malos hábitos alimenticios y la escasa actividad física. Con este proyecto de emprendimiento, se busca incentivar un estilo de vida sano innovando en el entrenamiento físico personalizado.

2. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

2.1 Datos Generales de la empresa

Cuadro 1. Ficha técnica.

Nombre de la empresa	
Personal Fit SAS	
Fundador	
Tatiana Rodríguez Cruz	
Principales operaciones	
Diseño personalizado de rutinas de ejercicios y dietas nutricionales a través de medios digitales.	
Datos de contacto	
Página Web	http://tatiarc.wix.com/personalfit (provisional)
Facebook	Personal Fit
Instagram	@personalfitsite
Twitter	@personalfitsite
Correo electrónico	personalfitsite@gmail.com

2.2 Antecedentes del proyecto

2.2.1 Equipo emprendedor

El equipo de Personal Fit se encuentra conformado por profesionales de diferentes campos tales como Medicina Nutricional, Preparación Física, Ingeniería de Sistemas y Administración. Teniendo en cuenta que cada programa propuesto por Personal Fit se compone por una rutina de ejercicios y una dieta nutricional, las funciones se dividen de la siguiente manera: Para el diseño de cada rutina de entrenamiento se cuenta con dos entrenadores físicos. Javier Cortes, preparador físico de la Corporación Deportiva Internacional de Medellín con 10 años de experiencia y David Ortiz profesional en Ciencias de Deporte de la Universidad de Ciencias Aplicadas y Ambientales con 7 años de experiencia en el campo. Para el diseño de las dietas nutricionales, en el equipo se cuenta con Cesar Zamudio, profesional en Nutrición Molecular de la Asociación Española de Medicina Holística, quien cuenta con cerca de dos años de egresado y actualmente se encuentra haciendo una especialización en preparación física. Respecto al manejo de los medios digitales, es decir la plataforma web, la aplicación y redes sociales, estos se encuentran en manos de Pigrafic, una empresa dedicada al impulso de proyectos de emprendimiento, con énfasis en ventas en la web. Y por último, como estudiante de la Escuela de Administración y próxima egresada, su función es unir este equipo compuesto por integrantes con diferentes vocaciones y estructurarlo en una idea de negocio gracias a las habilidades y competencias adquiridas a lo largo de cinco años como estudiante de la Universidad del Rosario.

2.2.2 Origen de la idea de negocio.

Esta idea surgió inicialmente como una molestia personal. Hace más de dos años yo Tatiana Rodríguez Cruz, empecé a ir al gimnasio con el objetivo de subir de peso. Ya que inicialmente no tenía ningún conocimiento en cuanto a hacer ejercicio y mucho menos que comer, seguí las instrucciones del instructor del gimnasio al que asistía. Durante seis meses fui de tres a cuatro veces por semana al gimnasio y realmente no había los cambios que esperaba y perdí la motivación. Debido a esto empecé por mi cuenta a investigar en internet acerca de nuevas rutinas. Así que decidí de crear mi propia rutina con ciertos consejos del instructor en cuanto a cómo nutricionista que ahora hace parte del equipo Personal Fit diseñamos una nueva dieta y al cabo

de un mes los resultados obtenidos fueron notablemente mejores que en los seis meses anteriores y mi estilo de vida cambio completamente. El tiempo fue pasando y amigos cercanos al darse cuenta de mi dedicación empezaron a pedirme consejos y ayuda en sus rutinas de ejercicios y alimentación, pasados dos meses eran quince personas. En ese momento me di cuenta que todos teníamos el mismo problema, todos queríamos mejorar nuestra apariencia física haciendo ejercicio pero no teníamos idea que hacer, no sabíamos que ejercicios hacer ni mucho menos que comer. Además de esto, los instructores no nos prestaban casi atención y no contábamos con el dinero para un entrenador personal. Así fue como esta idea fue tomando fuerza y hoy es mi proyecto de grado.

2.3 Objetivos y cronograma

Cuadro 2. Cronograma de actividades.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES				
Proyecto Emprendedor:	Personal Fit		Fecha de inicio:	Julio 3 de 2016
Emprendedor:	Tatiana Rodríguez Cruz			
Áreas de Intervención	Objetivo	Responsables	Actividad	Fecha de Cumplimiento
Administración	Constituir la sociedad	Tatiana Andrea Rodríguez Cruz	Diligenciar los documentos necesarios para constituir la sociedad	Julio 1 de 2016
Tecnología	Lanzar una primer versión de la plataforma web y de la aplicación	Pigrafic	Brindar a Pigrafic las indicaciones necesarias para el diseño de la plataforma web y la aplicación	Julio 2 de 2016
Todas	Lanzar Personal Fit	Equipo	Lanzamiento de la plataforma en Ciclovía por medio de promoción uno a uno con usuarios potenciales.	Julio 3 de 2016
Administración - Mercadeo	Desarrollar de Plan SEO	Community Manager - Tatiana Rodríguez Cruz	Puesta en marcha de plan para lograr posicionamiento en los primeros lugares de Google	Julio 3 de 2016
Administración - Mercadeo	Captar el interés de visitantes en redes sociales a través de información de interés	Entrenadores físicos - Nutricionistas	Diseño de contenido para un mes por parte del equipo de Personal Fit de acuerdo a sus áreas de especialidad	Julio 4 de 2016
Administración - Mercadeo	Identificar que publicaciones, estrategias de mercadeo impactan	Tatiana Andrea Rodríguez Cruz	Diseño e implementación de estrategias AB para identificar con Google Analytics cual ofrece mejores resultados. Esta	Julio 11 de 2016

	más en los visitantes y usuarios en redes sociales		aplica sobre todas las publicaciones que realizará Personal Fit y sobre el uso de sus redes sociales	
Administración - Mercadeo	Expandir constantemente la red de contactos en entrenamiento físico y nutrición.	Tatiana Andrea Rodríguez Cruz	Alianzas con entrenadores personales para que puedan hacer uso de la plataforma de Personal Fit para llevar brindar las rutinas, dietas y seguimiento de sus procesos a sus usuarios.	Septiembre 1 de 2016 - Adelante
Administración - Mercadeo	Afianzar las relaciones con el ecosistema del emprendimiento digital	Tatiana Andrea Rodríguez Cruz	Asistir a eventos enfocados a emprendimientos digitales con el fin de hacer networking.	Septiembre 1 de 2016 - Adelante
Administración - Mercadeo	Posicionar la marca entre personas interesadas en hacer actividad física.	Tatiana Andrea Rodríguez Cruz	Asistir a eventos deportivos con el fin de dar a conocer a Personal Fit entre personas interesadas en actividades físicas.	Septiembre 1 de 2016 - Adelante

3. CONCEPTO DE NEGOCIO

3.1 Propuesta de Valor

Personal Fit es un entrenador personal digital que se desenvuelve a través de una plataforma web y aplicación móvil. El equipo de Personal Fit se dedica al diseño personalizado programas de entrenamiento compuestos por rutinas de ejercicios y dietas nutricionales. Estos programas se diseñan con base a los índices corporales de grasa, masa muscular, metabolismo basal, agua corporal y edad metabólica obtenidos de información como edad, género, peso, estatura, nivel de actividad física, antecedentes médicos y disponibilidad de tiempo y espacio de cada usuario. Esta información se recoge en una consulta llevada a cabo a través de video llamada por Skype entre el entrenador de Personal Fit y la persona interesada en tomar el programa. En este momento el usuario crea la su cuenta en la plataforma web y realiza el pago por un mes. Luego de haber obtenido los resultados de los índices mencionados, el entrenador procede a diseñar una rutina de ejercicios sumamente detallada donde se explican por medio de texto y videos las indicaciones y precauciones necesarias a tener en cuenta para realizar los ejercicios propuestos. Con base en esta, y en la facilidad de acceso a la comida con la que cuenta el usuario, el nutricionista diseña la dieta

alimenticia para todos los días del mes, excepto los domingos. Una vez terminado el programa, este se carga en la cuenta privada del usuario y se le notifica. El programa tiene una duración de un mes que empieza a contar desde el día siguiente al que el usuario fue notificado.

A lo largo de la duración del programa, el equipo de Personal Fit se contacta con el usuario cada dos semanas para tomar nuevamente sus datos de peso y medidas. Adicional a esto, el usuario cuenta constantemente con la posibilidad de contactar al equipo de Personal Fit por si surge alguna inquietud. Una vez finalizado el mes, si el usuario decide continuar se hace nuevamente la consulta con el entrenador para recoger datos y rediseñar el programa de entrenamiento tomando como punto de partida los nuevos resultados.

A modo de complemento y con el ánimo de incentivar a más personas a unirse a Personal Fit, la plataforma cuenta con una parte pública, es decir con información disponible para cualquier persona que ingrese a la plataforma. Esta información se encuentra compuesta por videos, noticias, entrevistas y blogs con un enfoque hacia como llevar un estilo de vida sano.

3.2 Modelo de negocio

Personal Fit maneja un modelo de negocio de suscripción. En este modelo de negocio, el usuario que decida tomar el programa, ingresa a la plataforma, crea su cuenta con su nombre y correo electrónico y paga la mensualidad que tiene un valor de 170.000 pesos a través de la plataforma en línea PayU. A cambio de esta mensualidad el usuario tiene acceso a su propia cuenta privada desde la cual tendrá en primer lugar una entrevista inicial vía Skype con el entrenador personal asignado para su caso. Una vez llevada a cabo esta entrevista y diseñado su programa, desde esta cuenta privada el usuario tendrá acceso tanto a su rutina de ejercicios como a su dieta nutricional cada una con su respectiva información e ilustración acerca de su ejecución y desarrollo. De igual manera tendrá acceso a la información acerca de sus índices corporales actuales y óptimos y la información recolectada en la entrevista con el entrenador. Adicional a esto, tendrá acceso con su usuario y contraseña al diseño responsivo para móviles que acompaña a la plataforma. Y por último, cada usuario desde su cuenta privada tendrá la posibilidad de comunicarse por medio de mensajes con el equipo de Personal Fit en caso de tener alguna inquietud. Para ello contaremos con profesionales especializados en campos de entrenamiento

físico y nutrición que están en la capacidad de brindar apoyo en el momento en que el usuario lo necesite.

3.3 Orientación estratégica

3.3.1 Propósito.

El propósito empresarial de creación de Personal Fit es: *Demostrar a todas las personas que tener un estilo de vida sano y una excelente figura física no es imposible.*

3.3.2 Meta.

La meta de Personal Fit consiste en convertirse para sus usuarios en un símbolo de cambio positivo en sus estilos de vida.

3.3.3 Filosofía orientadora.

La disciplina, la dedicación y sobre todo la motivación son los factores de éxito de Personal Fit, por esta razón, el equipo trabaja constantemente con la mejor disposición posible para que sus usuarios olviden que es el sentimiento de frustración y confirmen que con disciplina y motivación, lograr cualquier meta es posible, en este caso, un excelente estilo de vida.

3.3.3.1 Valores.

- Pasión
- Disciplina
- Optimismo
- Voluntad

3.3.3.2 Creencias.

“Creemos que es nuestra responsabilidad esforzarnos constantemente por ofrecerle lo mejor a cada integrante de la comunidad de Personal Fit. Diseñamos programas para ayudar a todo aquel que quiere lograr un cambio real, positivo y perdurable en su estilo de vida”

3.3.3.3 Imagen tangible.



Ilustración 1. Logo - Personal Fit.

4. PRODUCTO O SERVICIO

La plataforma web de Personal Fit cuenta con dos partes, una pública y una privada. La parte pública se encuentra compuesta por información general como noticias, videos tutoriales y blogs referentes a un estilo de vida sano. Y en la parte privada de la plataforma se encuentran las cuentas de los usuarios registrados, donde cada uno con su nombre de usuario y contraseña tiene acceso.



Ilustración 2. Pagina principal de la plataforma.

En cuanto a los programas de entrenamiento, estos contienen la siguiente información:

- Rutina de ejercicios: En la información que se pone a disposición del usuario se encuentra el nombre del ejercicio con su respectiva imagen, video ilustrativo, número de series y repeticiones. Y por último una breve explicación de que zonas del cuerpo se emplean, posición de inicio, explicación del movimiento y precauciones de se deben tomar.

DIET



Ilustración 3. Rutina de ejercicios.

- Dieta nutricional: Esta se compone de las comidas principales, desayuno, almuerzo y comida. De acuerdo al objetivo de cada usuario se plantean comidas adicionales. Cada comida se encuentra acompañada por su correspondiente receta de preparación y una breve descripción de los beneficios que ofrecen los alimentos propuestos. Dentro de la dieta nutricional se incluye el consumo de suplementos dietarios con las indicaciones necesarias respecto, es decir, cantidad a consumir e información nutricional.



Dieta



Dia 1		Dia 2	
Desayuno	Cereales Leche entera Fruta	Desayuno	Huevos Café Fruta
Media mañana	Jamón Fruta	Media mañana	Galletas integrales Fruta
Almuerzo	Arroz Carne asada Papa Guarnición vegetal	Almuerzo	Pechuga de pollo Arroz Guarnición vegetal Yogurt
Merienda	Yogurt Fruta	Merienda	Fruta Yogurt
Cena	Sopa Fruta	Cena	Ensalada Tortilla francesa

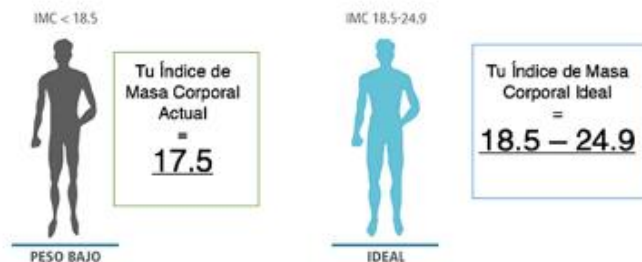
Dia 3	
Desayuno	Cereales Huevos Fruta
Media mañana	Galletas integrales Fruta
Almuerzo	Pasta Arroz Carne Guarnición vegetal
Merienda	Yogurt Fruta
Cena	Sopa Fruta



Ilustración 4. Dieta nutricional.

- Seguimiento: Como parte del seguimiento, Personal Fit almacena los datos recogidos en la valoración física de cada usuario y le ofrece la visualización de estos por medio de graficas de su estado actual y el estado óptimo.

Estado Actual



Índice de Grasa Corporal en Hombres de entre 18 y 99 años



Tu Índice de Grasa Corporal Actual = **19.5%**

Tu Índice de Grasa Corporal Actual se encuentra en un estado ideal ya que para tu edad (25) el rango es = **19% – 20%**

Ilustración 5. Visualización del seguimiento.

- Servicios de apoyo: Personal Fit pone a disposición de sus usuarios la posibilidad de contactarse con el entrenador físico o el nutricionista para recibir asesoría ya sea en cuanto al entrenamiento físico y o a la dieta nutricional, en el horario de 8 am a 8 pm de Lunes a Sábado.

5. ANÁLISIS DE MERCADO

5.1 El entorno del negocio

Puesto que Personal Fit es un punto de unión entre en estilo de vida sano y emprendimiento tecnológico, es necesario hacer un análisis de su entorno de negocios visto desde ambos puntos de vista.

Estilo de vida sano.

En los últimos años Colombia ha ganado reconocimiento en la industria del Fitness a nivel internacional gracias a grandes negocios de gimnasios como Bodytech, y ha sido anfitrión de eventos como Media Maratón de Bogotá, la Carrera de la Mujer, la Color Run, Pet Run, Corre por el Rio Bogotá 10K, entre otros. Y así mismo se ha vuelto en un fuerte receptor de tendencias mundiales en actividad física, como por ejemplo Pilates, Crossfit, etc. La población colombiana se está preocupando cada vez más por su salud y es así como la industria del Fitness ha experimentado en los últimos años un crecimiento más significativo con respecto a otros países de Latinoamérica. Según la (IHRSA, 2013), la Asociación Internacional de la Salud, Raqueta y Sportsclub en su informe correspondiente al año 2012, en Latinoamérica se mueven más de 5.500 millones de dólares al año en el negocio del Fitness y Colombia generó 220 millones de dólares. Los empresarios colombianos han reconocido las fortalezas de este negocio y han volcado sus intereses en poner a disposición de las personas servicios para el cuidado y bienestar de aquellos que se preocupan cada vez más por tener hábitos de vida saludables. Evidentemente este sector se encuentra en crecimiento ya que grandes marcas como Precor, multinacional que se dedicada al diseño y desarrollo de equipos para gimnasios y demás, reconoce públicamente que Colombia está ganando un importante peso en esta industria. Este mercado en Colombia a pesar de ser en la década de los 90' un rubro poco conocido, sectorizado y para un público específico, hoy es un sector robusto con claras oportunidades de crecimiento.

Facturación (en millones)

Fuente: www.ihrsa.org - Mercado Fitness



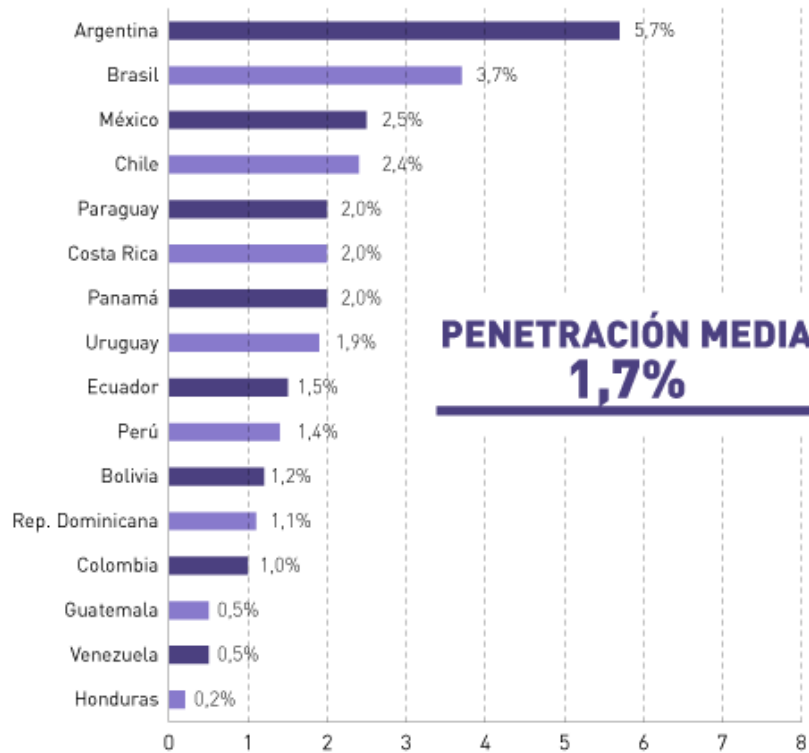
Gráfica 1. Facturación de la industria del Fitness en Latinoamérica. (IHRSA, 2013)

En tanto, Ulises Fontanini, master de franquicias y director general para Uruguay, Argentina, Chile y Sur de Brasil de Vivafit Uruguay, dice que el mercado en los tres últimos años ha crecido entre un 15% a 20%. “América Latina tiene un gran potencial de desarrollo y penetración, porque es una industria poco desarrollada”, agregando que “ya no es un deporte de elite, se está masificando cada vez más”.

Al momento de hacer proyecciones, el editor de Mercado Fitness, la publicación de negocios para la industria Fitness en Latinoamérica, declaró que la industria podría crecer el 2013 entre un 10% a 15%.

Penetración

Fuente: www.ihrsa.org - Mercado Fitness



Gráfica 2. Penetración media.

Algunas de las causales de este auge son la solvencia de las economías de la región, el crecimiento de las clases medias, la necesidad que tienen actualmente las personas por mantenerse activas y la percepción de consumo de la actividad física.

En Colombia el Gobierno en los últimos años se ha encargado de promover el deporte para todas las comunidades, en escuelas y empresas con la adecuación del espacio público. Esto se ha hecho evidente en Bogotá con los más de 300 km de ciclo ruta que hay actualmente y con diversas iniciativas del Instituto Distrital de Recreación y Deporte (IDRD). Ejemplo de estas es la Recreovia que consiste en llevar a cabo los fines de semana sesiones de actividad física dirigidas por Profesores de Actividad Física de manera gratuita a todo aquel que esté interesado. Cabe resaltar que la afluencia de personas cada vez aumenta al igual que en la Ciclovía. Otro ejemplo es la

iniciativa de Pedalea por Bogotá, que propone diferentes eventos cuyo fin principal es visibilizar la bicicleta como un elemento de desarrollo humano y cultural. También se puede tomar como ejemplo el programa Muévete por Bogotá, que consiste en jornadas de actividad física llevadas a cabo en instituciones, colegios, sitios de trabajo con pruebas como baile, caminata, muestra de habilidades de resistencia y fuerza, composición corporal, conocimientos y flexibilidad. El principal objetivo de este programa es sensibilizar a sus participantes acerca de la importancia de la actividad física y de acumular al menos 150 minutos semanales de actividad.

Otro evento llevado a cabo en el país que posee gran importancia es Expofitness, el certamen más importante de América Latina que reúne los sectores de salud, bienestar, y deporte en un solo lugar. El objetivo principal de esta feria es acercar a los colombianos a diferentes alternativas de deporte y a sus productos más novedosos para incentivar hábitos sanos y un mejor estilo de vida.

Sin embargo, el sedentarismo si bien ha disminuido en los últimos años por el interés que ha despertado la actividad física no deja de ser preocupante en este país ya que la inactividad física se relaciona con enfermedades del corazón, derrame cerebral, diabetes tipo 2, depresión, obesidad y hasta cáncer de mama y colon. De acuerdo con la publicación de (BBC Mundo, 2012), según investigaciones de la revista The Lancet, en 122 países el sedentarismo ha llegado a causar a 5,3 millones de personas frente a 5,1 causadas por el tabaco. En Colombia, de acuerdo a la OMS el 60% de la población no se ejercita. Puesto que la mayor parte de la población colombiana se encuentra concentrada en el área urbana, esto hace que la falta de actividad física en la población se acentúa aún más. “De acuerdo con el Ministerio de Salud 35 % de la población encuestada realiza actividad física una sola vez a la semana, 52,7 % no realiza ninguna actividad de este tipo y sólo 21,2% la realiza en forma regular por lo menos tres veces a la semana. En el caso de los adolescentes, 20,7 % son sedentarios, 50 % irregularmente activos, 19,6 % regularmente activos y 9,8 % activos” (Universidad del Rosario, Facultad de Rehabilitación y Desarrollo Humano, 2007). Por otro lado, el porcentaje de obesidad alarma a la población, ya que de acuerdo con el presidente de la Fundación Colombiana de la Obesidad, Iván Darío Escobar, la obesidad más allá de ser un problema estético, es un problema de salud que sufre en Colombia una de cada dos personas, ya que el porcentaje de la población que sufre este problema es el 51%. Por esto la importancia de desarrollar programas que incentiven la actividad física (Arango Arango, 2015).

Emprendimiento tecnológico.

Hoy la cadena de valor del sector TIC en Colombia se compone de 1. La infraestructura que soporta la utilización de los servicios y productos, (2) la fabricación y/o venta de los bienes TIC, (3) la producción de los servicios de telecomunicaciones, donde el servicio de Internet comienza a ser el punto de surgimiento de una nueva industria, (4) la industria de las plataformas digitales.

Toda la cadena de valor tiene como componente transversal el conjunto de actividades de (5) investigación, desarrollo e innovación necesarias para la continua evolución del sector (MinTIC, 2015).



Fuente: Autor, Guide to Measuring the Information Society (2011). OECD; Clasificación Central de Productos – CPC Vers. 2 A.C. DANE; CRC (2010). Análisis del sector TIC en Colombia: Evolución y Desafíos; RAÚL KATZ (2015). El ecosistema y la economía digital en América Latina.

Gráfica 3. Cadena de Valor del Sector TIC (MinTIC, 2015).

Dentro del componente de industria de las plataformas digitales, que es el que nos atañe, se encuentra la creación de contenido, desarrollo de aplicaciones contenido creado por el usuario vía online, el uso del servicio OTT que significa video y audio por vía internet, tecnologías IP y usuarios que comparten sus contenidos en línea (MinTIC, 2015) (Apps.co). Dentro del PIB se

mide el sector TIC visto desde la rama de Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones de la que se desprende la actividad económica correo y telecomunicaciones. Esta rama tuvo un peso en el PIB del 2015 del 3%, sin embargo cabe resaltar que esta rama es solo una parte de la cadena de valor del Sector TIC.

El gobierno nacional maneja diversos proyectos para incentivar el emprendimiento tecnológico y la campaña que busca fortalecer esta industria se llama Plan Vive Digital 2014-2018 en el cual se invertirán 20 billones de pesos. Los componentes claves de este plan son primero que Colombia se posicione como líder en el mundo en el desarrollo de aplicaciones de impacto social para estratos bajos, segundo, que el gobierno sea más transparente a través de la tecnología y tercero, potenciar el talento, que hayan más ingeniero y técnicos en el país.

Esta campaña busca impulsar el uso del internet con el fin de reducir la pobreza y generar empleo. Para lograrlo el plan impulsa el ecosistema digital del país que está confirmado por cuatro componentes que son Infraestructura, Servicio, Aplicaciones y Usuarios. Los usuarios hacen uso de las aplicaciones e indirectamente de los servicios e infraestructura para consumir y producir información digital. Los usuarios en este ecosistema somos todos los que usamos Internet, telefonía celular o cualquier otro medio de comunicación digital. Las aplicaciones son herramientas informáticas que le permiten a los usuarios comunicarse, realizar trámites, entretenerse, orientarse, aprender, trabajar, informarse y realizar una serie de tareas de manera práctica y desde distintos tipos de terminales como computadores, tabletas o celulares.

Las iniciativas del Ecosistema Digital están alineadas con el plan estratégico institucional y en concordancia con las políticas del Gobierno Nacional, con el fin de mejorar la gestión y el servicio a la ciudadanía. El cumplimiento de las iniciativas se desarrolla en un proceso de planeación participativa, integrado en la formulación del Plan de Acción del Ministerio de TIC. Dentro del factor Aplicaciones, se encuentra el impulso de aplicaciones móviles y promoción de la industria de contenidos digitales.

Dentro de esta iniciativa se encuentra Apps.co. Esta es una iniciativa diseñada desde el Ministerio de Tecnologías de la Información y las comunicaciones (Min TIC) que con su plan Vive Digital busca promover y potenciar la creación de negocios a partir del uso de las TIC. Se prioriza el desarrollo de aplicaciones móviles, plataformas web, software y contenidos digitales (Apps.co). Cuenta con diferentes aliados como Codecademy, Colciencias, Microsoft, Google, Sena, entre otras. Con 122,178 usuarios y 904 ideas apoyadas. Esta comunidad apoya proyectos

desde diferentes etapas, como desde ideación hasta crecimiento y consolidación. Ayuda en diferentes aspectos como identificar el mercado correcto,

Hasta el momento los logros han sido una comunidad de 35.000 colombianos que quieren hacer parte de los emprendedores. Al mes de Mayo de 2013, 14.000 emprendedores están aprendiendo lenguajes de programación en plataformas para desarrollar aplicaciones móviles y web. 504 equipos de emprendedores han validado su idea de negocio. 61 equipos han consolidado su idea por medio de la creación de una empresa. 30 empresas ya consolidadas se han acelerado para que puedan recibir dinero de inversionistas ángel.

La otra iniciativa, Promoción de la Industria de Contenidos Digitales, busca fortalecer los sectores en la industria que generen conocimiento y desarrollen nuevas formas de pensamiento en la parte digital a través de la tecnología. A partir de fomentar la creatividad, desarrollar las capacidades, fortalecer los procesos de pre-producción, producción y postproducción para facilitar el acceso a mercados con mecanismos de financiación y aseguramiento de calidad.

Apps.co y Colciencias lideraron en Julio del año pasado una convocatoria llamada Describiendo Negocios TIC, según el ministerio TIC. Donde quienes estuvieran interesados en asistir podrían convertir sus ideas en negocios. Apps.co lleva a cabo estas actividades en ciudades como Cali, Barranquilla, Medellín, Cartagena, Bucaramanga y Bogotá. No obstante, se encontró que en Valledupar, Manizales, Sincelejo, San Andrés, Santa Marta, Riohacha, Montería, Cúcuta, Tunja, Armenia y Pereira. De acuerdo al ministro Luna hoy en día cerca de 80mil personas conforman la red de emprendedores de Apps.co.

El evento celebrado en Colombia, Startup & Investor Summit junto con Financial Communication Platforms, hizo un encuentro donde se pudieron reunir inversionistas, incubadoras, capital semilla, y fondos de inversión con representantes de las mejores propuestas de emprendimiento.

Juan José Güemes, presidente del Centro Internacional de Gestión Emprendedora de IE Business School, ve en Colombia una “auténtica revolución emprendedora” que la convierte en “uno de los ejes de prosperidad de la región”. Cumple todas las condiciones: “es un país serio, estable, más seguro, con instituciones sólidas, un talentoso capital humano y autoridades comprometidas con las apuestas tecnológicas y de innovación”,

El ecosistema digital en Colombia está creciendo porque por ejemplo de acuerdo a los directos de Wayra, Carlos Castañeda, en la primera convocatoria los proyectos presentados se

encontraban en borrador, mientras que en la segunda, los proyectos ya eran presentados con prototipos y modelos de negocios más moldeados. De acuerdo a Hernando Barreto, vicepresidente de Social Atom Group, en Colombia existen tres fondos de capital de riesgo para impulsar empresas jóvenes, pero en unos años este capital podría ascender a los 100 millones de dólares para consolidarlas.

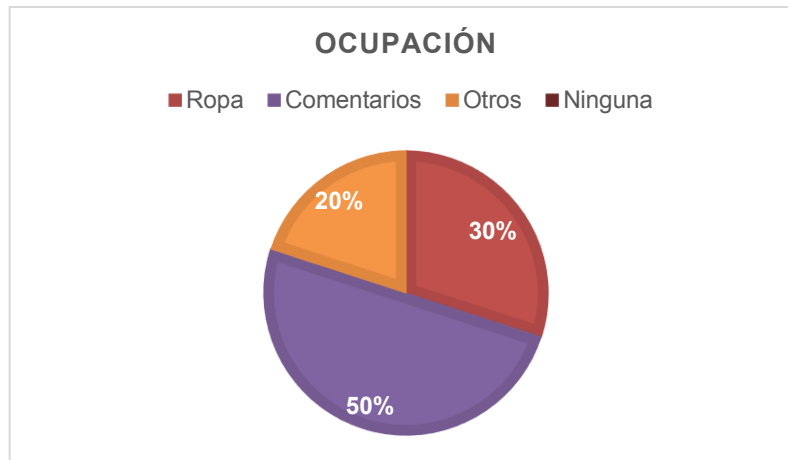
Wayra, es una aceleradora de Startup de la empresa Telefónica, ofrecen un financiamiento de hasta 50 mil dólares, espacio de trabajo, acceso a una red global de partners de negocio, expertos y mentores y adicional a esto la oportunidad de trabajar con negocios de Telefónica alrededor del mundo. Actualmente hay aproximadamente más de 2.700 proyectos inscritos, 43 Startups aceleradas 1,3m de dólares en capital semilla.

Otros eventos importantes fue el Bring It On realizado por el Min Tic y PROCOLOMBIA en New York donde se le presentaron a más de 100 empresarios internacionales el concepto de la campaña creada por el Gobierno colombiano para posicionar en el exterior el potencial de esta industria colombiana. Colombia Bring It On, es el sello internacional del sector tecnológico para que las empresas internacionales de este sector se fijen en Colombia y así se puedan exportar también este tipo de servicios, los cuales llevan consigo un mayor valor agregado. Con este proyecto PROCOLOMBIA apoya no solo la exportación sino también la internacionalización de empresas colombianas enfocadas en el desarrollo de software y contenido digital. En este evento se reunieron más de 60 compañías, las cuales acordaron citas con cerca de 105 compradores de países como Estados Unidos, Canadá, puerto Rico y República Dominicana, lo que dejó como resultado más de 49 millones de dólares en expectativas de negocios.

5.2 Descripción del mercado

Para identificar el mercado objetivo de Personal Fit, las características principales de sus individuos y sus necesidades, se tomó como punto de partida 30 entrevistas cuyo objetivo principal era conocer a fondo las motivaciones y desmotivaciones que enfrentaban los participantes a la hora de hacer ejercicio y/o llevar una dieta nutricional. Estas entrevistas se llevaron a cabo entre los meses de Septiembre y Octubre de 2015 en los gimnasios de Elena del Mar, Bodytech, Gym Batan, Sport Fitness Gym y Bally Gym. Al igual que en la Universidad del Rosario y en la empresa Sanford

Colombia S.A. Los entrevistados se encontraban entre las edades de 16 a 50 años, como rasgos demográficos generales, se identificó que el 70% de estos trabaja, un 15% estudiaba, el 10% hacia ambas actividades y el 5% no hacia ninguna de las dos.



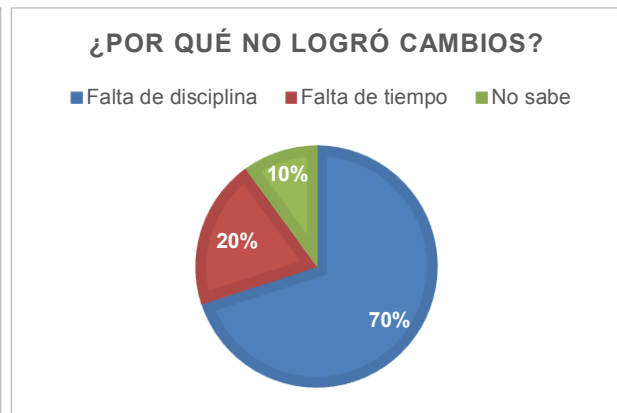
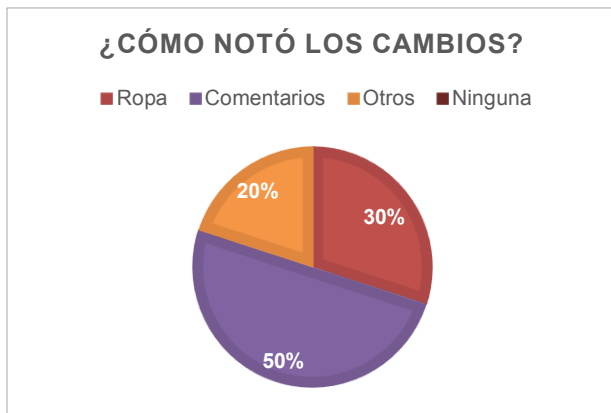
Gráfica 4. Distribución porcentual del grupo entrevistado según ocupación.

Antes de realizar las entrevistas formalmente el equipo de Personal Fit tenía una serie de supuestos acerca de los usuarios potenciales, así que para darle un enfoque más productivo en materia de conocimiento de mercado, se establecieron tres hipótesis con sus respectivas preguntas. Se tomó la decisión de que las respuestas a los interrogantes fueran abiertas para así lograr que los participantes pudieran expresar mejor su comportamiento. Sin embargo, pese a esto, se logró agrupar la información obtenida ya que la gran mayoría de las respuestas guardaban determinadas similitudes.

Los supuestos, hipótesis, preguntas y resultados obtenidos de estas entrevistas fueron los siguientes:

El primer supuesto que se evaluó fue acerca de la frustración que produce la demora en obtención de resultados físicos visibles en corto tiempo. La hipótesis correspondiente a este supuesto fue “Seis de cada diez personas dejan de hacer ejercicio porque no ven los cambios físicos que esperan en menos de tres meses”. Para corroborar esta hipótesis se realizaron preguntas que buscaban profundizar en la motivación de cada persona para tomar la decisión de hacer ejercicio y razones de

abandono. Se emplearon preguntas acerca de qué cambios físicos habían experimentado, el tiempo que les había tomado lograrlos, y a su parecer qué había sido lo que había funcionado realmente. Y en aquellos que no habían experimentado ningún cambio, se indagó acerca de qué creían que habían hecho mal y si querían seguir intentándolo. En esta sección de la entrevista se obtuvo una cantidad considerable de respuestas similares ya que la pérdida de peso fue el cambio físico más popular entre los participantes. Mientras un 30% notaron los cambios gracias a la ropa, otro 50% notó estos cambios por comentarios de terceros, lo que aparentemente les produjo mayor satisfacción. Sin embargo, hubo otro grupo de personas que no notó ningún cambio, más de la mitad afirmó no haber conseguido ningún tipo de progreso debido a la falta de disciplina.



Gráfica 5. (Izq.) Distribución del grupo de entrevistados según el medio cómo los entrevistados notaron cambios físicos.

Gráfica 6. (Der.) Distribución del grupo de entrevistados según el motivo del no logro de cambios físicos.

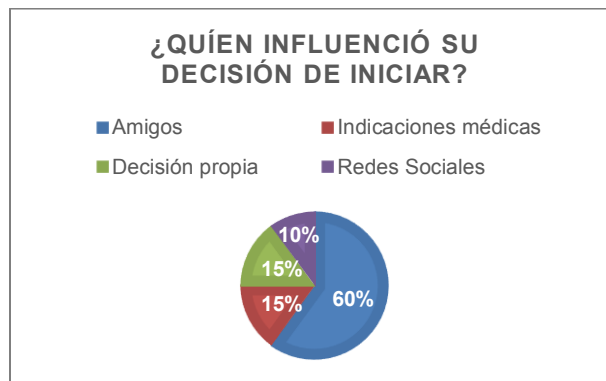
Solo el 30% piensan en seguir intentándolo por unos meses más. Esta hipótesis se vio soportada por los resultados de las entrevistas que mostraron que el 70% de personas que habían iniciado un programa de entrenamiento lo habían abandonado debido a la falta de resultados físicos visibles en corto tiempo. Es decir, en un periodo menor a 3 meses. De aquí se pudo concluir que muchos usuarios le dan un valor considerablemente significativo al tiempo en cuanto a la obtención, realmente muy pocos mencionaron el tema del dinero. Estos mismos participantes sacaron a flote el tema de que el menor tiempo que conllevan los procedimientos estéticos, tales como cirugías, masajes, inyecciones, etc.

El segundo supuesto que manejaba el equipo de Personal Fit fue acerca de la influencia del aburrimiento y la monotonía en la motivación para hacer ejercicio. La correspondiente hipótesis para este supuesto fue “El 90% de las personas que inician un programa de ejercicio lo abandonan antes de tres meses”. Para identificar las causas de abandono entre los participantes de las entrevistas, se utilizaron preguntas enfocadas en la motivación que tuvieron estas para iniciar con un programa de entrenamiento. Se quiso indagar acerca del tiempo que habían llevaban o habían estado haciendo ejercicio y sobre todo se quiso conocer el detonante en sus vidas para iniciar, si fue por influencia social, personal, o que factor específico. Como respuesta se obtuvo que de los entrevistados cerca del 75% llevaban menos de tres meses haciendo ejercicio, teniendo como motivación principal el aspecto físico y viéndose influenciados en su decisión de iniciar un programa de entrenamiento por sus amigos.



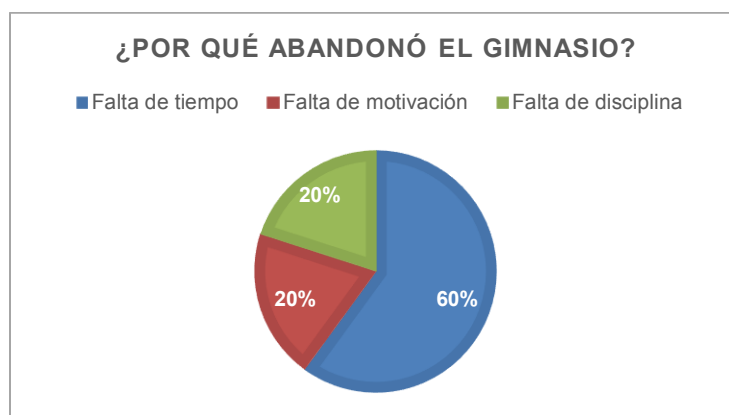
Gráfica 7. (Izq.) Distribución del grupo de entrevistados según tiempo que llevan entrenando.

Gráfica 8. (Der.) Distribución del grupo de entrevistados según motivación para hacer ejercicio.



Gráfica 9. Distribución del grupo de entrevistados según influencia en su decisión para iniciar con el entrenamiento físico.

De aquellos que afirmaron haber abandonado el gimnasio, cerca de un 60%, lo hizo por falta de tiempo en primer lugar, segundo, falta de motivación, ya que no eran visibles los resultados positivos y terceros como consecuencia de esto, la falta de disciplina. Esta hipótesis no se corroboró como se esperaba sino que ayudo para reconocer que prácticamente la principal causa de abandono de la actividad física aparte del deporte es la falta de motivación, por falta de resultados visibles en un corto tiempo, lo que desemboca en la falta de disciplina.



Gráfica 10. Distribución del grupo de entrevistados según motivo de abandono del gimnasio.

El último supuesto que se contemplaba era acerca del aspecto nutricional, específicamente acerca de la dificultad que se afronta a la hora de llevar una dieta. Se buscó corroborar este supuesto a través de la hipótesis de que “el 95% de las personas abandonan su dieta después de un mes de haberla iniciado”. Este tema, el de la nutrición, junto con el de la disciplina son los más sensibles y críticos a la hora de llevar a cabalidad un programa de entrenamiento físico. Para esto se hicieron preguntas que buscaban conocer a fondo la relación de las personas con la dieta como concepto, conocer sus experiencias, motivo de inicio, de abandono o de no tomarlas. En esta sección se detectó que el 90% de los encuestados al oír la palabra dieta la asocian con la palabra castigo, sacrificio, lo que la hace más complicada de llevar. Solamente cerca del 20% de los encuestados llevaban para ese momento una dieta relativamente estricta, el otro 80% afirmó no llevarla debido principalmente a la dificultad que muchos enfrentaban al tener que estar cocinando y al tanto del más mínimo detalle de alimentación.



Gráfica 11. Distribución del grupo de entrevistados según dificultad que considera para llevar a cabo una dieta.

Puesto que la mayoría de los encuestados tenían una ocupación, el tema del tiempo fue un factor recurrente como causa de abandono o no inicio debido a que por la falta de este, muchos no tienen la posibilidad de cocinar o conocer el tema alimenticio con mayor profundidad. Otro punto crítico era la “tentación” por otras comidas, como se mencionó, puesto que muchos asocian las dietas con un castigo, este factor influencia la decisión de abandono o no inicio de una dieta. Se observó que la mayoría de los encuestados, en promedio el 70%, tenían la total disposición para llevar una dieta, pero las dificultades de cocinar, el escaso conocimiento acerca de alimentación sana y el hecho de no poder comer lo que realmente les gustaba, estuvieron presentes en las respuestas de todos los participantes que afirmaron no haber llevado una dieta o haberla abandonado.

5.2.1 Segmento objetivo.

Para segmentar el mercado objetivo se tomó como referencia la información obtenida en las entrevistas realizadas, y las variables que se utilizaron específicamente fueron: edad, motivación para hacer ejercicio y llevar un estilo de vida sano, ocupación, estrato social, y acceso a herramientas tecnológicas como Internet y Smartphones. Una vez analizados los resultados presentados se llegó a las siguientes conclusiones:

El público objetivo de Personal Fit es jóvenes y adultos de edades entre 19 y 34 años de edad, con un estilo de vida relativamente sedentarios debido al poco tiempo con el que cuentan para dedicarse a mejorarlo ya que en su mayoría trabajan, estudian o hacen ambas actividades. En

sus tiempos libres realizan actividades como compartir con su familia y amigos, practicar algún deporte, leer, ocio, encerrando dentro de estas actividades como pasar tiempo en Internet, redes sociales, escuchar música y descansar. Este servicio se encuentra dirigido a los estratos 4, 5 y 6 ya que de acuerdo a las entrevistas realizadas son quienes tienen mayor disposición a emplear dinero para mejorar sus aspectos físicos ya sea por medio de actividad física o una alimentación diferente a la que ofrece la cocina común. Adicional a esto, 100% de los entrevistados pertenecientes a estos estratos poseen acceso a Internet y Smartphones.

Las conclusiones anteriormente mencionadas se obtuvieron del análisis de la siguiente información obtenida en las entrevistas: cerca del 70% de los entrevistados con edades entre 19 y 34 años son quienes más se interesan en su aspecto físico y salud. Estas personas se encuentran en la universidad o son adultos menores a 50 años que se encuentran trabajando. Sin embargo, cabe resaltar que cerca del 30% de los entrevistados no se encontraban interesados en dedicar cierta energía, tiempo y dinero que conlleva hacer ejercicio con fines estéticos. Este caso se vio reflejado en mayor proporción en personas mayores a 35 años de edad ya que aproximadamente el 70% de entrevistados de estas edades tienen hijos y por lo tanto afirman primero, no contar con el tiempo suficiente para ir a un gimnasio y segundo, no contar con facilidad para llevar una dieta.

Por otro lado, en cuanto al estrato socioeconómico, de acuerdo con las entrevistas realizadas, se observó que aproximadamente del 35% asistió por algún tiempo a un gimnasio, el 50% trató de llevar una dieta. Estos casos se presentaron en personas de estratos 4, 5 y 6. Los entrevistados de estratos 1 y 2 afirmaron no estar interesados ni contar con la disponibilidad de tiempo ni de dinero para asistir a un gimnasio o dedicarse a hacer una dieta.

En tercer lugar se tuvo en cuenta el estilo de vida, se indagó a los entrevistados acerca de sus intereses y hobbies con el fin de identificar las razones que los llevaron a interesarse en su salud y aspectos físico o porque no lo han hecho. Con la información obtenida aquí se concluyó que los principales hobbies de personas de estratos altos son en primer lugar compartir con su familia y amigos, leer, practicar algún deporte, entre otros. Esta sirvió para reafirmar el interés en los estratos altos por la actividad física y una sana alimentación. Por último, se concluyó que el 100% de personas pertenecientes a estratos 4, 5 y 6 tienen acceso a Internet y Smartphones.

5.2.2 Necesidades.

Por medio de las entrevistas realizadas e investigaciones se corroboró la hipótesis de que a pesar de que existe una gran cantidad de personas que no se encuentran completamente conformes con su apariencia física, muy pocas se atreven a hacer algo para cambiar esta situación. Y según como lo expresaron muchos de los entrevistados, las principales razones por las que no hacen nada es la falta de información en cuanto a una sana alimentación en primer lugar, es decir la respuesta a la pregunta ¿Qué comer? Y segundo, un efectivo entrenamiento físico, es decir ¿Qué ejercicios hacer?

En cuanto a la alimentación, el tema más recurrente entre los entrevistados fue la inmensa mayoría quería por ejemplo perder peso pero no sabían que comer, por ejemplo muchos sabían que para bajar de peso debían llevar una dieta baja en carbohidratos, pero muy pocos sabían que alimentos llevan carbohidratos. Además de esto, suponiendo que relativamente saben cuáles, el siguiente problema es como cocinarlos. El 90% de los entrevistados coincidieron en que conocen únicamente las recetas típicas de la cocina colombiana y uno que otro plato de cocina internacional. Este les significaba un gran problema a la hora de llevar una dieta ya que sabían cómo preparar determinado elemento para un día, pero no sabían que hacer al siguiente y así perdían la disciplina con la alimentación. Cabe mencionar que para solucionar ese tema de la alimentación, un 35% de los entrevistados afirmaron haber asistido al menos una vez al nutricionista pero ninguno continuo con la dieta por más de un mes ya que la encontraban poco apetitosa y nuevamente, no sabían cómo prepararla.

En cuanto al ejercicio físico, el principal problema que se identificó entre los entrevistados fue la falta de disciplina a la hora de llevar una rutina de ejercicios. Alrededor del 70% de los entrevistados que afirmaron haber asistido a un gimnasio o haber hecho ejercicio en un parque, expresaron haber sentido que progreso el que habían obtenido había sido muy lento y por esta razón habían pensado en dejar de asistir. Las principales razones para esta falta de disciplina fue la carencia de una guía en el proceso y el aburrimiento. Varios manifestaron conocer algunos ejercicios básicos, los que le han enseñado los instructores, pero también expresaron el deseo por aprender ejercicios nuevos y aplicar muchos más que han visto en internet y redes sociales como Instagram, pero el problema para ellos siempre ha sido que no saben cómo incorporarlos a su rutina y la ayuda por parte del instructor para llevarlos a cabo es mínima.

Estas entrevistas realizadas fueron de gran importancia para estructurar a un más el proyecto ya que corroboraron hipótesis que se tenían en cuando a la alimentación y el entrenamiento físico. De esto se puede concluir que las personas muchas veces desisten de la idea de cambiar su apariencia física por dos problemas que se conectan, primero no saben que comer ni como cocinarlo y segundo, se aburren haciendo ejercicio porque básicamente sienten que no progresan. Ambos aspectos están estrechamente relacionados, ya que para lograr un verdadero cambio, el 80% es gracias a la buena alimentación y el 20% a un correcto entrenamiento físico. Hay algo muy importante que se debe mencionar y es que la mayoría de entrevistados pusieron en primer lugar la apariencia física como motivación para ir al gimnasio y en segundo lugar la salud.

5.2.3 Perfil del usuario.

De acuerdo con la información obtenida en las entrevistas que se utilizó para identificar el segmento objetivo e identificar las necesidades de éste, se construyó el siguiente perfil de Usuario. Él reúne las principales características de los potenciales usuarios de Personal Fit, al igual que resume sus principales dolencias. Se eligió representarlo a través de un hombre ya que luego de procesos de observación en gimnasios y eventos deportivos, se identificó que los hombres presentan una mayor determinación a la hora de querer realizar cambios físicos.

Perfil de usuario



Nombre:
Roberto Pérez
Edad: 27
Ocupación: Empleado
Estrato: 5
Estado civil: Soltero

- Estilo de vida: Roberto se levanta todos los días a las 5:30 de la mañana para llegar a su trabajo a las 7:30, termina la jornada a las 5 de la tarde. Tan pronto sale de trabajar va al gimnasio que queda mas cerca de su casa, aproximadamente a unas 4 cuadras, lleva asistiendo seis meses con el objetivo de bajar de peso. Generalmente de Martes a Sábados, con excepción de algunos Viernes, sus sesiones de ejercicio demoran en promedio una hora y media. Una vez finaliza, regresa a su casa donde organiza las cosas que va a necesitar el día siguiente y se va a dormir a las 11 pm. Roberto siempre ha sido una persona relativamente sociable, le gusta compartir con sus amigos pero prefiere centrarse en si mismo y hacer lo posible por mejorar constantemente. Es una persona dedicada a su trabajo y a sus rutinas de entrenamiento.

- Historia: Roberto siempre ha sido una persona relajada con respecto a su peso y su salud. Sin embargo, en los últimos años ha ido tomando conciencia acerca de la importancia de cuidar estos dos aspectos debido a que en su familia hay tendencia al sobrepeso. Por esta razón y por consejo de sus amigos decidió inscribirse a un gimnasio cercano a su casa, lleva seis meses asistiendo y la rutina que el entrenador le creó al inicio no ha cambiado en ningún ejercicio. Roberto es inexperto en el tema a pesar de llevar varios meses, su trabajo consume la mayor parte de su día y no le queda tiempo para investigar realmente acerca de que otros ejercicios puede hacer. Como consecuencia no tiene los conocimientos necesarios para crear su propia rutina y por otro lado, no sabe realmente que es lo que debe comer. Ha intentado investigar en internet pero esto lo único que le causa es confusión debido a la gran variedad de dietas que encuentra, él desconoce por completo que es lo mas apropiado para su organismo. A pesar de esto, ya que esta ahorrando dinero para continuar estudiando, considera que pagar un entrenador personal no es lo mas apropiado para su presupuesto debido al alto costo.

Gráfica 12. Perfil de Usuario.

5.2.4 Tamaño del mercado.

Si bien Personal Fit es una empresa que se desenvuelve a través de un medios digitales, es importante aclarar que esta plataforma cuenta con cierto grado de limitación geográfica ya que el análisis de mercado realizado se llevó a cabo en la ciudad de Bogotá, es decir que se conocen las características de los potenciales usuarios bogotanos. Y adicional a esto, el lanzamiento está planeado hacerse en Bogotá con direccionamiento también a las principales ciudades del país como Medellín, Cali, Barranquilla y Cartagena.

Cuadro 3. Tamaño del mercado objetivo.

	DESCRIPCIÓN	%	TOTAL	FUENTE
1	Población colombiana	100%	48.474.545	The World Bank. (2015). Population, total - Data. 2015, de The World Bank Sitix web: http://databank.worldbank.org/data
2	Población en las 5 principales ciudades	32%	15.511.854	The World Bank. (2015). Population, total - Data. 2015, de The World Bank Sitix web: http://databank.worldbank.org/data
3	Población con Edades de 19 a 34	50%	7.755.927	The World Bank. (2015). World Development Indicators. 2015, de The World Bank Sitio web: http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL
4	Población con Acceso a Internet	55%	4.265.760	Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones. Internet (2015). http://estrategiaticolombia.co/estadisticas/stats.php?id=14&jer=&cod=&pres=content
5	Tasa de ocupación	59%	2.504.001	DANE (2015). Principales indicadores del mercado laboral - Septiembre 2015. PDF
6	Población Estratos 4, 5 y 6	21%	525.840	Portafolio. (2015). Así están distribuidos los colombianos por estratos sociales. 2015, de Portafolio Sitio web: http://www.portafolio.co
7	Personas que hacen ejercicio (General)	25%	131.460	Información Primaria - Entrevistas Sept - Oct 2015
8	Personas que hacen ejercicio (Fines estéticos y salud)	30%	39.438	Información Primaria - Entrevistas Sept - Oct 2015
	TAMAÑO DE MERCADO OBJETIVO		39.438	

El mercado potencial de Personal Fit, el que cumple con las principales características identificadas para realizar la segmentación es de 39.438 personas en total. Sin embargo, para el 2018, o año 3, se espera cerrar el año con un total acumulado de programas vendidos de 787, esto corresponde al 2% del mercado objetivo.

5.3 Análisis de la Competencia

Personal Fit al ser una plataforma web cuya función es la de diseñar crear rutinas de ejercicios y dietas nutricionales personalizadas debido a esto enfrenta a competidores en ambos campos profesionales. Los competidores directos e indirectos en estos dos aspectos son:

5.3.1 Directa.

- Aplicaciones: La oferta de aplicaciones móviles dentro de la categoría de Health & Fitness que es en la que se ubicaría Personal Fit varían dependiendo del enfoque, algunas se centran en el entrenamiento físico y otras en la alimentación. Actualmente en la Appstore y en la Play Store hay aproximadamente más de 150 aplicaciones disponibles para descargar, el 80% de estas se adquieren a cambio de un pago de suscripción, los precios van desde tres dólares hasta 20. Cabe resaltar que aplicaciones con un paquete Freemium donde le brindan al usuario por ejemplo una serie de ejercicios básicos o una dieta genérica para despertar su interés. El enfoque de estas aplicaciones varía de acuerdo al tipo de entrenamiento que desee desarrollar el usuario. Una gran porción se dedican a brindar a cambio del pago de una suscripción programas de entrenamiento genéricos, retos, rutinas de ejercicios para desarrollar en pocos minutos series de ejercicios enfocados en el área abdominal. Otras cumplen la función de organizar para los usuarios sus rutinas de ejercicios, por ejemplo el usuario introduce sus datos básicos, como peso, estatura y objetivo que sea lograr. En algunas aplicaciones el usuario puede ingresar sus medidas corporales. Seguido de esto, la aplicación le brinda la posibilidad de elegir que ejercicios hacer, el usuario debe conocer el nombre de estos y como entrenar su cuerpo ya que es el quien diseña su rutina. Es importante tener en cuenta que si no se tienen los conocimientos adecuados acerca de cómo se debe entrenar el cuerpo, los resultados podrían ser negativos ya que muchas personas buscan enfocarse en

determinada zona del cuerpo descuidando las demás. Esto que conlleva a tener resultados desproporcionados.

En cuanto a la nutrición, se encuentran aplicaciones Tracker, este es el término con el que se hace referencia a aquellas que se utilizan para hacer seguimiento a los alimentos que se consumen diariamente, es decir, hacer seguimiento a la cantidad de calorías necesarias para subir o bajar de peso. Otra función que tienen algunas es la de calcular el número de calorías que contiene cada alimento para hacer un cálculo sobre el total de estas que se están consumiendo al día y así llevar un control más detallado. Algunas de las más descargadas son Calorie Counter & Diet Tracker, My Plate Calories Tracker.

En lo que corresponde al entrenamiento físico, las aplicaciones disponibles en el mercado ofrecen en su gran mayoría rutinas de entrenamiento predeterminadas de acuerdo a los principales objetivos que se buscan alcanzar, estos son bajar de peso, aumentar masa muscular, tonificación y aumento de la resistencia física. Las aplicaciones más descargadas de acuerdo a Appstore y Play Store son:

Fitness buddy: Trabaja bajo un modelo de uso Freemium, en este paquete inicial la aplicación pone a disposición de los usuarios una serie de ejercicios básicos de acuerdo al músculo que se desea trabajar. El cobro se efectúa en el momento en el que el usuario decide tomar un servicio más enfocado, como por ejemplo adelgazar, subir de peso o tonificar.

Myfitnesspal: Es una aplicación y plataforma web que le permite al usuario crear su rutina de entrenamiento. Posee una amplia base de datos donde el usuario debe tener cierto conocimiento con respecto a entrenamiento físico, ya que se pueden acceder la forma de identificar los ejercicios es con sus nombres técnicos, adicional a esto, es necesario saber cómo se pueden combinar. Esta aplicación/plataforma le permite al usuario introducir sus medidas, peso y estatura para hacer seguimiento de su proceso.

Myfit.ca: Ofrece una serie de rutinas de ejercicios con objetivos pre determinados. La aplicación brinda las instrucciones e imágenes de cómo hacer los ejercicios, el número de series y repeticiones. Como parte gratuita ofrece la opción de introducir datos generales como nombre, objetivo e información acerca de la nutrición del usuario. Para crear la rutina de ejercicios el usuario debe conocer los grupos musculares y saber qué es lo que desea trabajar. Se debe tener en

cuenta que esto no es apropiado porque una persona que quiere desarrollar determinada parte del cuerpo, se enfocara únicamente en está descuidando las demás, lo que dará resultados negativos. Una vez escogidos los ejercicios, la página genera una rutina de ejercicios para 4 semanas. Ofrece información como series, repeticiones y nombre del ejercicio. Esta plataforma genera ingresos sobre la venta de libros de entrenamiento a 25 dólares y templates para desarrollar los programas de entrenamiento.

Cabe mencionar a Vivefit, que si bien no se encuentra disponible para descarga aun, cuenta con una página web en la que se da información acerca de la aplicación. Esta guarda varias similitudes aparentemente con Personal Fit, por esto se tiene en cuenta.

5.3.2 Indirecta.

- Entrenadores personales. Con estos el usuario puede hacer contacto desde diferentes partes. Una es a través del gimnasio a donde este asistiendo el usuario, muchas veces estos entrenadores hacen ejercicio allí y ofrecen su servicio a aquellos que ven realmente interesados en el tema y que cuentan con la disposición. Otra forma de contacto es con los mismos instructores del gimnasio, estos, muchas veces en las horas que no se encuentran trabajando para el gimnasio como instructores, ofrecen el servicio de entrenamiento personalizado a usuarios con los que han hecho contactos en los gimnasios. Es importante tener en cuenta que estos se pueden contactar ya sea en el gimnasio, por medio de terceros o a través de alta formas web como Instagram Facebook, ya que son medios baratos por donde ellos por medio de fotografías e interacción con más usuarios ganan seguidores y les es posible contactarse con estos.

En cuanto a precios se tienen los siguientes datos, claramente estos varían de acuerdo a cada entrenador personal:

Cuadro 4. Información de cobro de entrenador personal.

Semanas	Clases al Mes	Costo Mensual
1	4	220.000
2	8	400.000
3	12	580.000
4	16	740.000
5	20	900.000

Estos precios incluyen valoración física, diseño del plan de entrenamiento, plan de nutrición detallado.

- Gimnasios: Como parte del servicio ofrecido los gimnasios le dan al usuario también una rutina de ejercicios básica de acuerdo a sus objetivos y condición médica. Si el usuario paga el plan básico, que incluye el uso de máquinas y determinadas áreas como zonas húmedas. El gimnasio brinda una rutina muy básica y con un asesoramiento las primeras semanas mientras el usuario aprende a hacer la rutina solo. De ese punto para adelante el usuario la mayoría de veces queda por su cuenta. Estas rutinas las alternan aproximadamente cada dos meses. Y en cuanto a información con respecto a alimentación, esta es mucho más básica, ya que dan meras recomendaciones. Por otra parte en gimnasios como Bodytech, si el cliente paga por el servicio personalizado ya la rutina y la dieta nutricional son completamente elaboradas de acuerdo a su objetivo. Pero vale resaltar que este servicio es en cierta medida costoso y se encuentra en grandes gimnasios. Con respecto a precios, apartando el costo de la mensualidad, el costo del servicio de entrenador personalizado es muy cercano al mencionado anteriormente en la parte de entrenadores personales.

- Nutricionistas: Es un profesional especializado en las propiedades y características de los alimentos y su interacción con el hombre en salud y enfermedad. Son capaces de diagnosticar e intervenir los problemas de salud pública en el ámbito de la nutrición y alimentación, de modo de prevenir, pesquisar y tratar a personas y/o grupos durante las diferentes etapas de la vida. Aplican las bases teóricas y prácticas del manejo de inocuidad para la producción de alimentos seguros y saludables. Evalúan y diagnostican el estado nutricional para realizar intervenciones dietéticas-nutricionales a personas con diferentes enfermedades en base a los cambios fisiopatológicos y

bioquímicos de cada condición. Ya que se enfocan principalmente en la parte de nutrición, algunos dejan a un lado o delegan a otro profesional la parte del entrenamiento físico, por lo que se pierde la estrecha conexión entre estos dos. En cuanto a precios, la consulta con un nutricionista varía de entre 40.000 pesos hasta 150.000 pesos dependiendo del nivel de preparación de este. Debe tenerse en cuenta que él le brinda a la persona una dieta mas no la receta detallada como lo hace Personal Fit.

Luego de realizado el análisis de la competencia, se llega a la conclusión de que cada competidor es bueno en su área pero no siempre se conecta con el otro campo. Por ejemplo los gimnasios proveen el servicio para entrenamiento físico pero en cuanto a nutrición la información es muy básica. Y por más que una persona emplee tiempo, dinero y esfuerzo yendo al gimnasio cinco veces a la semana, si la alimentación no es buena y los ejercicios no son alternados y hechos apropiadamente, no vera ningún resultado, al menos no en un futuro próximo. Además de esto, el asesoramiento que brinda el instructor del gimnasio muchas veces es muy pobre ya que el ayuda con una rutina muy básica y no le da seguimiento al progreso de cada persona, a menos de que sea un amigo cercano. Por otra parte el entrenador si bien es una muy buena opción, el usuario debe disponer de una alta cantidad de dinero, ya que en la mayoría de los casos no basta con el pago por el servicio, sino que además se suma el gasto de alimentación y suplementos. Un entrenador personal con experiencia desde un principio le hace quedar claro a su cliente que este debe disponer de dinero y tiempo.

Otro punto que es importante resaltar es que la mayoría de los principiantes no están dispuestos a pagar por un entrenador personal, no lo ven necesario. En cuanto a aplicaciones, no hay mucho que decir, ya que estas no son conocidas en Colombia, empezando porque están en inglés. El funcionamiento de estas es un poco confuso y los ejercicios ofrecidos son los básicos. Segundo, no hay ninguna aplicación que conecte el entrenamiento con una dieta apropiada. La mayoría de aplicaciones que se encuentran disponibles muestran estos servicios por aparte.

Por último, en cuanto al nutricionista, ya que es un profesional especializado en las propiedades de los alimentos, él se encarga principalmente de esto, de brindar dietas en las proporciones apropiadas. El nutricionista rara vez le da a su paciente una dieta detallada, y cuando lo hace es para una semana únicamente en la mayoría de los casos. De igual manera, en la mayoría de los casos, la dieta que brinda un nutricionista promedio es una dieta genérica, donde toma por

sentado que el paciente dispone de tiempo y facilidad para cocinar las comidas propuestas. Lo cual en la mayoría de los casos es así.

5.3.3 Variables de competencia.

- Servicio: Se busca competir en servicio ya que la competencia anteriormente mencionada no maneja el nivel de personalización que maneja Personal Fit. Esto se justifica en que si bien se pueden introducir datos y hacerles seguimiento, el diseño de las rutinas de ejercicios y los platos está en manos del usuario. En la mayoría de ocasiones no conoce realmente los ejercicios que deben hacer ni las combinaciones, series, repeticiones sin pesos adecuados, de igual manera con la comida. En las aplicaciones que se mencionaron, estas son Tracker, esto quiere, que son aplicaciones para llevar un seguimiento pero no para proponer planes de alimentación. Si bien existen algunas aplicaciones que proponen una serie de dietas, estas no tienen en cuenta la realidad del usuario. No tienen en cuenta que el no siempre se encuentra en condiciones de cocinar determinado plato ya sea por tiempo, facilidad o dinero.

- Diseño: Muchas de las aplicaciones disponibles en el mercado presentan un diseño confuso para el usuario y términos y definiciones que para aquellas personas que no se encuentran inmersas en el mundo del entrenamiento físico, van a resultar desconocidos. Además de esto, todas las aplicaciones manejan una misma interface que no permite una fácil navegabilidad a los usuarios inexpertos.

- Precio: Posiblemente la variable de precio no sea un punto fuerte de Personal Fit de frente a estos competidores, ellos ofrecen por un precio mucho menor información acerca de entrenamiento físico y alimentación. Pero la gran diferencia se va a encontrar en la personalización del servicio y experiencia que se crea en el usuario de que sienta que la rutina fue diseñada para él. Por otro lado, tomando como referencia los entrenadores personales, esta es de las variables de competencia más fuerte de Personal Fit, ya que el precio por su servicio personalizado corresponde al 34% del que cobra un entrenador personal mensualmente.

5.3.4 Curva de valor.

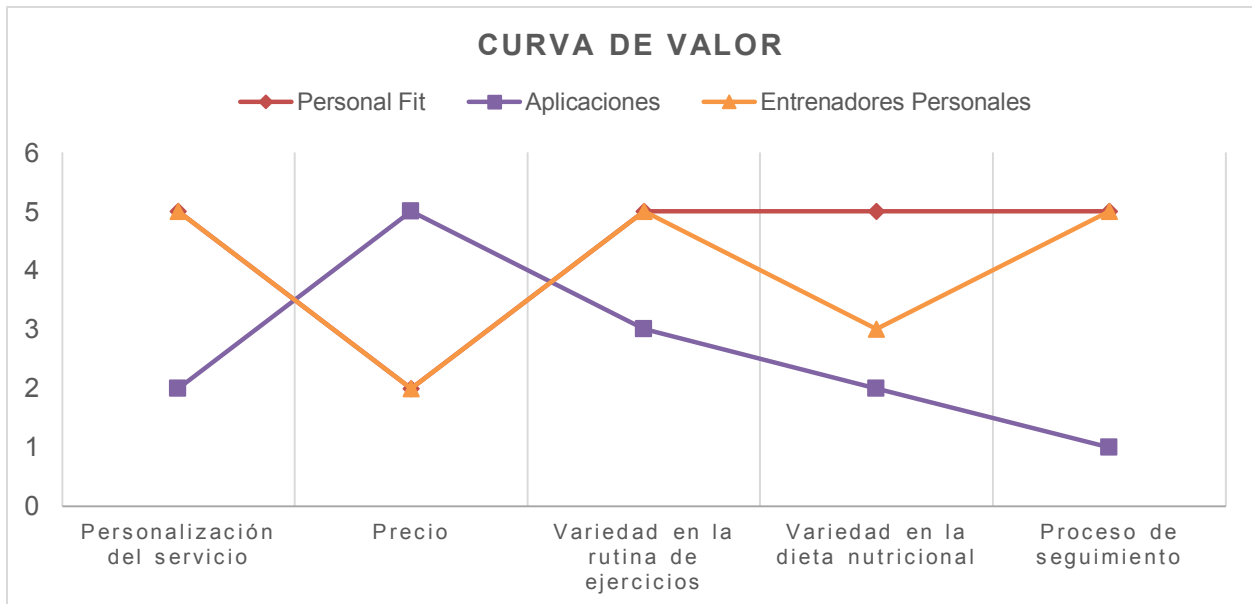
Para este análisis competitivo se calificaron los competidores directos de Personal Fit y el competidor más representativo de los indirectos ya que así se considera que se puede hacer una comparación más apropiada.

La calificación se realizó de 1 a 5, donde 1 es la calificación más baja, es decir que el desempeño de la empresa en el respectivo aspecto es malo. El 5 es la calificación más alta, lo que quiere decir que el desempeño en el aspecto es muy bueno.

La evaluación se realizó con base principalmente a la información que se obtuvo de la investigación de los competidores.

Cuadro 5. Evaluación de la competencia para curva de valor.

	Personalización del servicio	Precio	Variedad en la rutina de ejercicios	Variedad en la dieta nutricional	Proceso de seguimiento
Personal Fit	5	2	5	5	5
Aplicaciones	2	5	3	2	1
Entrenadores Personales	5	2	5	3	5



Gráfica 13. Curva de Valor.

Se escogieron las variables de personalización del servicio y precio debido a que son las que generan un mayor nivel de competencia con respecto a las aplicaciones y entrenadores personales puesto que son las más representativas. Adicional a esto, se escogieron las variables de variedad en la rutina de ejercicios, variedad en la dieta nutricional y proceso de seguimiento ya que busca examinarse más en detalle el servicio como tal propuesto por Personal Fit con respecto a su competencia.

5.4 Análisis DOFA

Cuadro 6. Análisis DOFA.

	Fortalezas	Debilidades
	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento del problema real del usuario - Equipo con experiencia en el campo - Programas de entrenamiento diseñados de acuerdo a necesidades específicas 	<ul style="list-style-type: none"> - No se tiene un contacto cara a cara con el usuario - Desconfianza en servicios ofrecidos por internet
Oportunidades	Estrategia FO	Estrategia DO
<ul style="list-style-type: none"> - Escasa oferta del mismo servicio - Débil funcionamiento del servicio ofrecido actualmente - Mercado en ascenso 	Trabajar para acercarse al usuario constantemente y conocer más a fondo sus problemas para diseñar servicios que los solucione realmente.	Asistir a eventos de actividad física como ferias, ciclo vía, carrera para tener un acercamiento físico con los usuarios y dar a conocer a Personal Fit
Amenazas	Estrategia FA	Estrategia DA
<ul style="list-style-type: none"> - Fuerte competencia directa e indirecta - Llegada de un competidor con experiencia a ofrecer el mismo servicio 	Hacer uso de la experiencia y conocimientos de los integrantes de Personal Fit para contrarrestar	Establecer contacto cercano con los usuarios para crear una fidelización en ellos

6. ESTRATEGIA DE MERCADEO

6.1 Mezcla de Mercadeo

6.1.1 Producto.

La estrategia principal en producto, o en este caso en servicio es brindar a usuario la información más detallada y clara posible. El equipo de Personal Fit sabe muy bien que la gran mayoría de sus usuarios no van a ser personas con un amplio conocimiento sobre alimentación y actividad física. Por esta razón el plan es ofrecer contantemente una información detallada pero concisa con respecto a los ejercicios que se deben elaborar, una dieta acompañada por una receta fácil de entender o por una dieta con los alimentos que se sugieren de acuerdo a las facilidades del usuario.

6.1.2 Precio.

El precio de venta por cada Programa de Entrenamiento es de 170.000 pesos, este valor incluye la entrevista inicial con el entrenador, el diseño de la rutina de ejercicios, la dieta nutricional y la información de seguimiento por un periodo de 30 días calendario.

Para determinar este precio de venta se tuvieron en cuenta en primer instancia las siguientes variables: Costo Variable Unitario y un de Margen de Venta Esperado del 55%. Este margen se determinó a partir del promedio empleado en el sector de acuerdo con los entrenadores físicos que hacen parte del equipo de Personal Fit.

Cuadro 7. Costos Variables.

- Costos Variables	
Diseño Rutina de Ejercicios	30.000
Consulta Entrenador	25.000
Diseño Dieta Nutricional	45.000
Transacción de la Venta	10.500
Total Costos Variables	110.500
Margen de Venta Esperado	55%
Precio de Venta	170.000

Otras variables que se tuvo en cuenta para determinar el precio de venta de los competidores más importantes actualmente para Personal Fit:

Cuadro 8. Comparación de precio de Venta.

Precio de Venta			
Personal Fit	Bodytech	G.Elena del Mar	Entrenador Personal
170.000	420.000	480.000	220.000

Los precios presentados en el cuadro hacen referencia al costo mensual de exactamente el mismo servicio. Es decir, el programa compuesto por rutina de ejercicios, dieta nutricional y seguimiento. Los precios de los Bodytech y Elena del Mar corresponden a gimnasios de estratos 4, 5 y 6, ya que dependiendo de la ubicación del gimnasio estos valores varían. Sin embargo se decidió tomar estos como punto de referencia ya que el mercado objetivo de Personal Fit pertenece a estos estratos. A pesar de que el precio propuesto se encuentra por debajo de los de sus competidores, el nivel de personalización y detalle explicativo del servicio es el mismo, la diferencia en estos es que Personal Fit no cuenta con presencia física con sus usuarios a la hora de realizar las rutinas de ejercicios por ejemplo. Sin embargo, cabe resaltar que esto le brinda flexibilidad de espacio y hora al programa ya que el usuario puede llevarlo a cabo desde cualquier lugar y la hora que lo desee. De igual manera con la dieta nutricional.

Por último el margen de contribución que brinda este precio de venta es el 33.7%. Es decir que por cada peso que se venda, se obtienen 34 centavos para cubrir los costos y gastos fijos de la empresa.

Cuadro 9. Margen de Contribución.

Servicio	Precio de Venta	Costo Variable	Gastos de Venta	Total Costos Variables	Margen de Contribución	
Programa de Entrenamiento	170.000	110.500	2.210	112.710	57.290	33.7%%

6.1.3 Distribución.

Siento Personal Fit una plataforma web, esta página es el principal canal de comunicación, así como de distribución y venta del servicio.

En cuanto a comunicación con el usuario, la plataforma web servirá de medio principal ya que allí será donde se brinde toda la información necesaria. Tanto en la parte pública como en la de usuarios registrados. Otro medio de comunicación son las redes sociales, tales como (Facebook, Twitter, Instagram), a través de las cuales se generará contenido constantemente para mantener constante conexión con los usuarios y público en general. Así mismo para crear comunidad emplear la estrategia de voz a voz entre personas interesadas en el Fitness. Es decir que las personas hablen de Personal Fit. Tanto en la página como en las redes sociales se encontrará constantemente

información de contacto y el link de la plataforma para un fácil acceso. Y para llegar a un público que busca en internet, se tiene planeado realizar lo necesario para aparecer fácilmente en búsquedas de Google por medio de palabras claves y comunes que utilizan las personas que no saben que buscar específicamente.

Ahora hablando de la distribución y venta del servicio, esto se realizará completamente a través de la plataforma web, y correo electrónico. La página será el principal medio donde el usuario podrá visualizar su rutina y dieta.

6.1.4 Comunicación.

Las estrategias de mercadeo en redes sociales que se van a emplear para promocionar a Personal Fit van a estar a cargo de un Community Manager con el cual se firmará un contrato por prestación de servicios con un pago de 1'000.000 mensual. Este pago incluye las siguientes actividades:

- Redacción de 30 artículos para el posicionamiento web con el fin de enganchar clientes. Estas publicaciones van a contener temas como consejos a la hora de hacer ejercicio o hacer dietas, imágenes motivacionales, entrevistas publicadas en revistas y blogs hechas a deportistas y modelos, videos tutoriales disponibles en YouTube. Serán publicados de la siguientes 4 post diarios, 120 mensuales, incluido los fines de semana.
- Respuesta a los usuarios que se comuniquen por la plataforma.
- Campaña en Adwords hasta conseguir-
- Manejo de redes sociales. Facebook, Instagram y Twitter.

Con el fin de acercarse al usuario de una manera precisa y generar ventas, Personal Fit va a implementar estrategias AB, es decir que por medio de Google Analytics va analizar qué tipo de estrategias funcionan mejor, que tipo de mensajes por ejemplo son los más apropiados en las publicaciones. De igual manera con el análisis de redes sociales, se va a determinar cuál es la más efectiva para dedicar los recursos a esta.

Inmediatamente sea lanzada la plataforma, se va a buscar un posicionamiento alto en las búsquedas de Google para generar un mayor tráfico hacia la plataforma. Esto se va a lograr por medio del desarrollo de un Plan SEO.

Unos meses más adelante que la plataforma y sus redes sociales hayan logrado cierto posicionamiento se va a proceder a hacer alianzas con entrenadores personales, esto con el fin de que utilicen la plataforma para llevar el control de sus clientes a cambio de información acerca de rutinas de ejercicios y dietas nutricionales para actualizar constantemente la base de datos de Personal Fit. Una vez se haya logrado un posicionamiento mejor, y se hayan hecho alianzas con entrenadores, se van a hacer alianzas con los gimnasios, con el fin de que estos den a conocer el servicio de nuestra plataforma y su vez nosotros demos a conocer su ubicación, la calidad de sus máquinas, etc.

Aparte de esto, aprovechando el crecimiento y la constante promoción de actividades que incentivan la actividad física y un estilo de vida sano, como equipo se planea asistir a eventos tales como Expofitness. Otra actividad en la que se planea hacer presencia es en la Ciclovía ubicándonos como equipo en lugares donde se estén llevando a cabo actividades del IDRD como de zumba, baile y demás, ya que se hacen grandes conglomeraciones de personas interesadas en la actividad física.

6.2 Presupuesto de mercadeo

Dentro del presupuesto de mercadeo se contemplan los siguientes servicios:

Cuadro 10. Presupuesto de Mercadeo.

Servicio	Descripción del Servicio	Costo del Servicio
Actividad de lanzamiento	Transportes, refrigerios	250.000
Material publicitario	Tarjetas de presentación. Brochures, Pendones.	500.000
Community Management	Administración de dos Redes Sociales (Facebook, Instagram y Twitter)	12'000.000
	Gestión de contenido	
	Plan de Marketing Online	
	Interacción	
	Campaña en Adwords	
Total		12'750.000

6.3 Objetivos comerciales

- Conseguir una cifra de ventas anuales para el segundo año superiores a 90 millones de pesos.
- Conseguir una cifra de ventas anuales para el tercer año superiores a 105 millones de pesos.
- Lograr un crecimiento anual en ventas de más del 10% para los años 2 y 3.
- Crecer del año 1 al año 2 en más del 18%. Lo que supone facturar 14 millones de pesos más.
- Desarrollar para el año 3 cinco alianzas estratégicas con gimnasios y centros de acondicionamiento físico.
- Para el tercer año alcanzar por lo menos el 2% del mercado objetivo.
-

6.4 Estimado de ventas

El estimado de ventas se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro 11. Estimado de Ventas.

Mes	Año 1		Año 2		Año 3	
	Crecimiento %	Programas	Crecimiento %	Programas	Crecimiento %	Programas
Jun	0	38	0	47	0	60
Jul	0.0%	38	4.3%	49	3.3%	62
Ago	2.6%	39	0.0%	49	1.6%	63
Sep	0.0%	39	2.0%	50	0.0%	63
Oct	2.6%	40	-2.0%	49	0.0%	63
Nov	-2.5%	39	0.0%	49	-1.6%	62
Dic	0.0%	39	-2.0%	48	-1.6%	61
Ene	7.7%	42	8.3%	52	8.2%	66
Feb	4.8%	44	5.8%	55	4.5%	69
Mar	4.5%	46	3.6%	57	4.3%	72
Abr	0.0%	46	1.8%	58	1.4%	73
May	0.0%	46	0.0%	58	0.0%	73
		496		621		787

En este estimado de ventas se planea cerrar el primer mes con 38 usuarios, uno más el número de programas necesarios para alcanzar el punto de equilibrio. Ese número de 30 usuarios se determinó a partir del número de personas que entrenan los dos preparadores físicos que trabajan con Personal Fit SAS que es en promedio 20.

El porcentaje de crecimiento se determinó a partir del comportamiento de los datos de inscripción de usuarios en los gimnasios Gym Batan ubicado en el barrio Batan, Sport Fitness Gym, ubicado en barrio Álamos Norte y Bally Gym ubicado en el barrio Santa Helenita. Los datos que se utilizaron fueron los totales de inscripciones mensuales para identificar algún patrón a través de los doce meses del año.

Como se muestra en el cuadro, en el primer mes de los años 2 y 3, es decir Enero, el número de personas inscritas en los gimnasios aumenta considerablemente ya que de acuerdo a conclusiones de los entrenadores físicos y nutricionistas de estos gimnasios, mejorar los hábitos alimenticios y de actividad física son un propósito muy común a principio de año. Sin embargo con el transcurso de los meses se pierde esta disciplina y el porcentaje de crecimiento cae considerablemente. Y periodos de vacaciones de Noviembre y Diciembre este porcentaje cae un poco más ya que según los entrenadores y nutricionistas, la mayoría de usuarios deciden tomar estas épocas para descansar completamente y viajar, por esta razón dejan de asistir al gimnasio y descuidan las dietas que llevaban. Se puede decir que este es un mercado cíclico.

Este estimado de ventas contempla crecimientos pequeños por la razón de que según la información obtenida en los gimnasios anteriormente mencionados y de acuerdo a observación, los usuarios de gimnasios, por ejemplo rotan constantemente, son pocas personas las que son constantes con un programa de entrenamiento y una dieta saludable por todo un año. Teniendo en cuenta esto, Personal Fit busca mantener un promedio estable de número de usuarios atrayendo nuevos constantemente para contrarrestar el hecho de que otros abandonen el programa.

7. ESTRATEGIA OPERATIVA

7.1 Ficha técnica

Pigrafic, la empresa encargada de la plataforma, se encuentra construyéndola en Wordpress con el lenguaje PHP. Sin embargo se cuenta provisionalmente con la página <http://tatiarc.wix.com/personalfit> donde se puede ver el diseño que va a tener la primera versión de la plataforma de Personal Fit.

Datos adicionales

- Diseño responsivo para dispositivos móviles
- 20 correos electrónicos corporativos
- Inscripción a base de datos MySQL.
- Hosting: Hostgator.
- CPU, 2GB DDR3 RAM

7.2 Descripción técnica del servicio

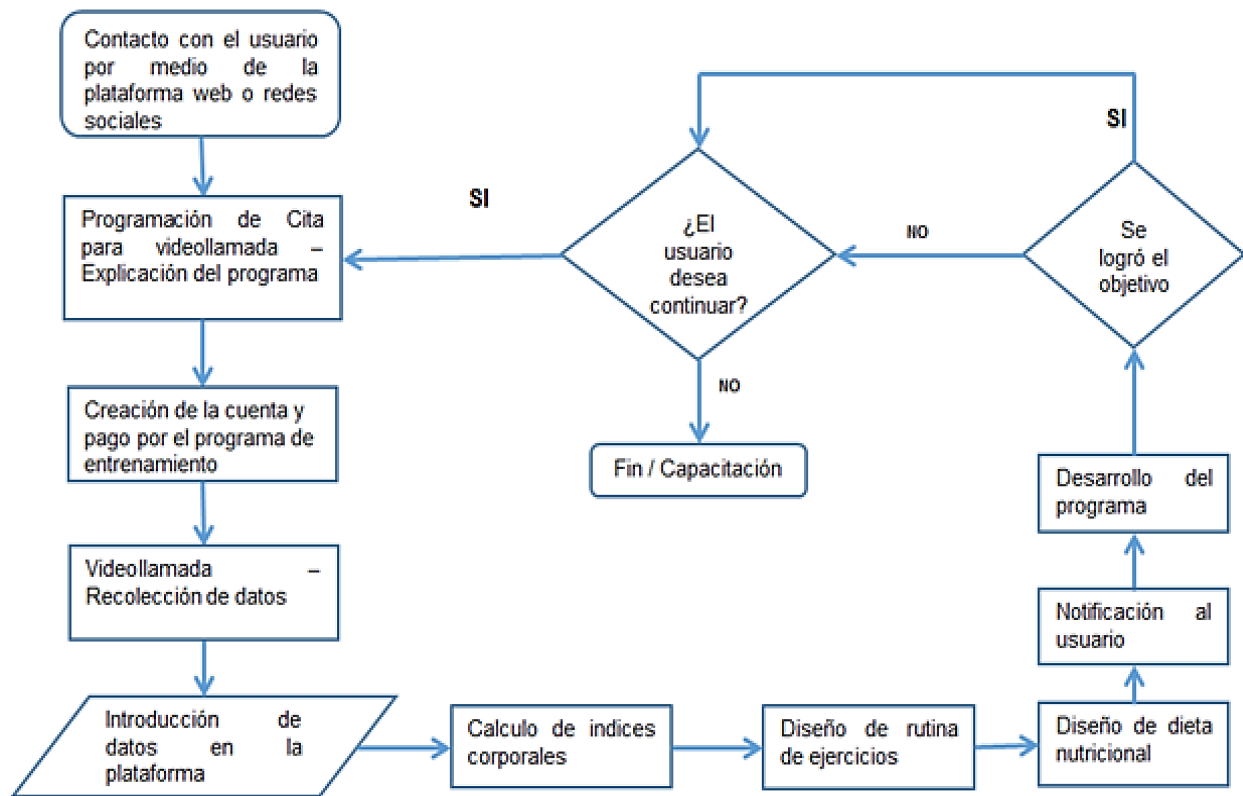


Diagrama 1. Diagrama de Flujo.

El desarrollo de la actividad de Personal Fit se lleva a cabo a través de las siguientes etapas. Estas describen el desarrollo de la generación del servicio una vez el usuario haya tomado la decisión de iniciar el programa de entrenamiento.

1. Familiarización con el usuario

En esta primer etapa, luego de que el usuario da clic en “empezar” se le muestra inmediatamente al usuario un video a modo de presentación del servicio que ofrece la plataforma web. En este video se explica de forma didáctica el funcionamiento del programa desde que el usuario da clic en empezar hasta el punto en el que ya ha alcanzado sus objetivos. Luego de esto se procede a tomar los principales datos del usuario como información básica, de factura y datos bancarios para efectuar el pago.



Ilustración 6. Plataforma Web de Personal Fit.

Una vez confirmada la transacción, se le da al usuario la opción de escoger día y hora para agendar una cita a través de Skype entre el nuevo usuario y uno de los entrenadores físicos de Personal Fit y realizar la valoración física. El horario disponible para las citas es de Lunes a Viernes de 8 am a 8 pm y Sábados de 9 am a 5 pm. Una vez agendada la cita, se envía al correo electrónico del usuario la confirmación de esta y las recomendaciones de lo que debe tener listo para ese día, que va a ser primero que todo conocer su peso actual, haberse pesado máximo el día anterior y segundo tener un metro a la mano.



Bienvenido a Personal Fit!

Por favor selecciona la hora y el día en el que gustaria tener la consulta inicial con uno de nuestros entrenadores.

Sep 2014							Day	Week	Month	Year	+
S	M	T	W	T	F	S					
	1	2	3	4	5	6	9:00 AM				
	*	*	*	*	*	*	10:00 AM				
7	8	9	10	11	12	13	11:00 AM				
	*	*	*	*	*	*	12:00 PM				
14	15	16	17	18	19	20	1:00 PM				
	*	*	*	*	*	*	2:00 PM				
21	22	23	24	25	26	27	3:00 PM				
	*	*	*	*	*	*	4:00 PM				
28	29	30					5:00 PM				
	*	*					7:00 PM				

EMPEZAR!



Ilustración 7. Plataforma Web de Personal Fit - Citación.

Llegado el día de la cita, la cual tardará una hora máximo, el entrenador físico va tomará los siguientes datos:

1. Peso
2. Medidas corporales
3. Antecedentes médicos (problemas de cardiacos, de columna, de rodillas, de articulaciones, gástricos, alergias, entre otros.)
4. Nivel de actividad física, experiencia con la actividad física.
5. Disponibilidad de tiempo y espacio.

La información recogida a partir de estos datos directamente y la que surja a lo largo de la conversación va a ser la utilizada para el diseño del programa. La información de antecedentes médicos por ejemplo servirán para determinar qué tipo de alimentos pueden hacer parte o no de la dieta propuesta. Al igual con los problemas relacionados con la actividad física, estos determinarán que ejercicios incluir o no en la rutina. Adicional a esto, se tiene en cuenta de igual manera la disponibilidad de tiempo y espacio con la que cuentan los usuarios. Para el equipo de Personal Fit está muy claro que no todas las personas cuentan con dos horas diarias todos los días de la semana

para hacer actividad física, y tampoco todos tienen la facilidad de asistir a un gimnasio. Por esta razón estos datos se tienen en cuenta para adecuar la rutina y dieta a las condiciones de espacio y tiempo con las que cuenta el usuario.

2. Diseño del programa

En el diseño del programa el entrenador físico recopila la información tomada en la entrevista y la organiza de tal forma que sea útil para él y para el nutricionista. El entrenador luego de organizar información determina los indicadores corporales de grasa muscular, masa muscular e índice de metabolismo basal, los analiza y establece el objetivo o el estado óptimo en el que debería estar el usuario y a partir de esto diseña una parte de la ruta para llegar allí, es decir la rutina de ejercicios. Esta rutina de ejercicios se diseña a partir de plantillas pre establecidas realizadas por el entrenador físico y el Community manager, esto porque primero el entrenador las crea y el Community manager las diseña de tal forma que sean amigables con el usuario. Es decir, les introduce las imágenes del desarrollo de los ejercicios, videos de ejecución e información explicativa. Seguido de esto, el entrenador físico le entrega al nutricionista la rutina de ejercicios y la información de los indicadores corporales, donde este analiza nuevamente los indicadores pero de cara a la dieta, determina basado en cálculos calóricos la proporción de macronutrientes que deben encontrarse en la dieta del usuario y así mismo la diseña. En cuanto a la dieta, de esta no hay plantillas pre establecidas por ser un tema más complejo, su visualización se diseña una vez finalizada.

La dieta, la rutina y el proceso de seguimiento son entregados al administrador quien se encarga de organizar esta información y la subirla a la plataforma. En esta etapa él recibe la rutina de ejercicios y la relaciona con la que platilla que ya se encuentra diseñada, luego se la muestra al entrenador para su visto bueno. En cuanto a la dieta, el nutricionista debe entregarla organizada de tal forma que el administrador solo deba copiar la información en una platilla de diseño para ser mostrada. Estos diseños se encuentran se realizan en la plataforma Canvas. De igual manera sucede con la información de seguimiento, el administrador toma esta información y la organiza, el respectivo desarrollo y análisis ya está realizado en su 100% por el entrenador y el nutricionista. El equipo de Personal Fit cuenta con máximo con dos días calendario para procesar la información y elaborar el programa de cada usuario.



Mi Programa

Rutina de Ejercicios



Dieta



Ilustración 8. Plataforma Web de Personal Fit – Programa.

3. Inicio y desarrollo

En esta etapa una vez se encuentra el programa completo y la información del usuario en la plataforma, se le envía una notificación vía correo electrónico y a través de Facebook al usuario. El programa está diseñado para 30 días, estos inician al día siguiente de recibir la notificación de que el usuario ingresó a su cuenta en la plataforma. El desarrollo del programa se encuentra en manos completamente del usuario ya que una vez entregados los ejercicios y el menú es el quien debe ejecutarlos. Sin embargo, a lo largo del proceso el usuario cuenta constantemente con la posibilidad de comunicarse con el equipo de Personal Fit.

Rutina



Inicio Indicadores ¿Quiénes Somos? Información de interés Mi Programa



Inicio Indicadores ¿Quiénes Somos? Información de interés Mi Programa

Rutina

DIET

YOU EARN YOUR BODY

Espalda **Biceps**

1. Dominadas de agarre ancho

2. Remo

3. Remo con barra T

1. Curl de biceps con mancuerna

2. Curl de biceps con barra

Haz click en la imagen para ver la descripción del ejercicio

DIET

YOU EARN YOUR BODY

Personal Fit

Espalda

1. Dominadas de agarre ancho

Series 1 2 3 4
Repeticiones 1 1 1 1

Músculo objetivo: Dorsal ancho (laterales). Estos músculos se encuentran en los lados de tu torso y en la mitad de la espalda.

Músculos sinergistas: Músculos de los brazos, como el braquial, braquiorradial y biceps. Trapecio inferior y medio de la espalda, los deltoides posteriores en los hombros y el pectoral menor en el pecho.

Haz click en la imagen para ver la descripción del ejercicio

Ilustración 9. Plataforma Web de Personal Fit - Rutina.

Dieta

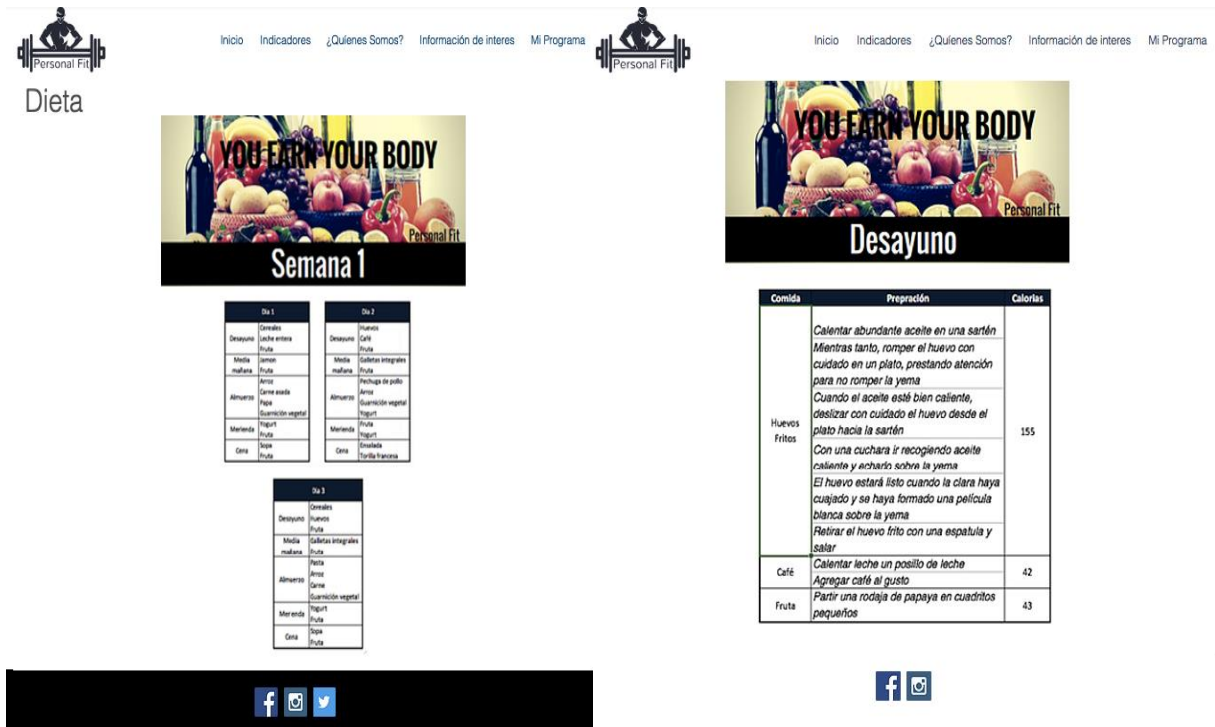


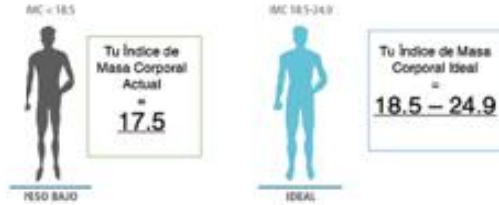
Ilustración 10. Plataforma Web de Personal Fit - Dieta.

4. Seguimiento

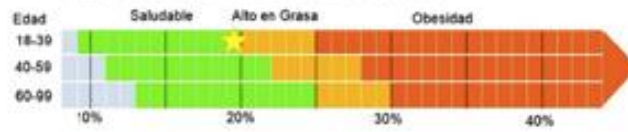
Esta etapa se desarrolla en conjunto con la anterior ya que el seguimiento del desarrollo del programa se hace en un dos momentos del mes, uno, a las dos semanas exactas de haber iniciado, donde se toman nuevamente datos como peso y medidas corporales. Y en segundo momento a final de mes, es decir al final de programa. En este momento se toman nuevamente estos datos, y se determina en qué punto está el usuario. Si aún no ha logrado su objetivo pero desea continuar, se efectúa nuevamente el pago de la mensualidad y se hace una nueva valoración. Con esta nueva información se diseña un nuevo programa con un nivel de complejidad mayor en la rutina de ejercicios y/o con una dieta más estricta. Por el contrario, si el usuario ya alcanzó sus objetivos se agenda una cita nuevamente para que le entrenador físico haga una capacitación para que pueda conservar estos cambios por el mayor tiempo posible.



Estado Actual



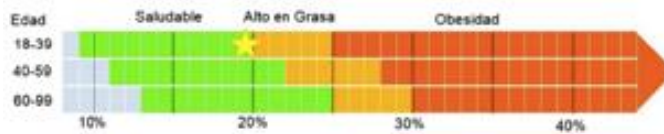
Índice de Grasa Corporal en Hombres de entre 18 y 99 años



Tu Índice de Grasa Corporal Actual = 19.5%

Tu Índice de Grasa Corporal Actual se encuentra en un estado ideal ya que para tu edad (25) el rango es = $19\% - 20\%$

Índice de Grasa Corporal en Hombres de entre 18 y 99 años



Tu Índice de Grasa Corporal Actual = 19.5%

Tu Índice de Grasa Corporal Actual se encuentra en un estado ideal ya que para tu edad (25) el rango es = $19\% - 20\%$

Ilustración 11. Plataforma Web de Personal Fit - Rutina.

7.3 Localización de la empresa

El principal punto de localización de Personal Fit es en Internet, es decir, en su plataforma y sus redes sociales:

- Sitio web que se encuentra alojado Personal Fit <http://tatiarc.wix.com/personalfit> (provisional)
- Página en Facebook: <https://www.facebook.com/PersonalFit-1038424399522799/>
- Cuenta en Instagram: @personalfitsite
- Cuenta en Twitter: @personalfitesite

Personal Fit no cuenta con un establecimiento físico debido a que este es un negocio que busca desenvolverse a través de internet y para el desarrollo de su actividad no es necesario que sus empleados cumplan con asistencia a un establecimiento en un horario determinado. Sin embargo, se planea hacer reuniones cada dos semanas con duración de dos horas cuyo propósito es el de revisar con mayor detalle y en conjunto el progreso de sus usuarios, al igual establecer planes de acción, estrategias para acercarse a los objetivos comerciales establecidos y efectuar los pagos correspondientes a los integrantes del equipo por sus servicios. Estos encuentros se llevarán a cabo en las salas de reuniones de Hub Bog, las cuatro horas mensuales dan como resultado un gasto de 180.000 pesos mensuales.

7.4 Identificación de Maquinaria y Equipo

Para el desarrollo de la actividad de Personal Fit se requiere principalmente de un computador, en este caso se planea adquirir el Computador HP All in One 19" que tiene un precio en el mercado de 1.199.000 pesos. Adicional a esto se requiere de equipo de oficina compuesto por un escritorio y una silla que suman 298.000 pesos. El principal usuario de estos activos físicos va a ser el administrador, ya que es el quien debe estar monitoreando constantemente la plataforma y sus usuarios.

7.5 Programa de Producción

El programa de producción de Personal Fit se encuentra completamente basado en la proyección de ventas ya que al ofrecerse un servicio completamente personalizado, su elaboración no puede realizarse con anterioridad.

Cuadro 12. Programa de producción.

Mes	Año 1		Año 2		Año 3	
	Crecimiento %	Programas	Crecimiento %	Programas	Crecimiento %	Programas
Jun	0	38	0	47	0	60
Jul	0.0%	38	4.3%	49	3.3%	62
Ago	2.6%	39	0.0%	49	1.6%	63
Sep	0.0%	39	2.0%	50	0.0%	63
Oct	2.6%	40	-2.0%	49	0.0%	63
Nov	-2.5%	39	0.0%	49	-1.6%	62
Dic	0.0%	39	-2.0%	48	-1.6%	61
Ene	7.7%	42	8.3%	52	8.2%	66
Feb	4.8%	44	5.8%	55	4.5%	69
Mar	4.5%	46	3.6%	57	4.3%	72
Abr	0.0%	46	1.8%	58	1.4%	73
Ma y	0.0%	46	0.0%	58	0.0%	73
		496		621		787

Estos programas que se planean vender se van a tener en cuenta a la hora de establecer estrategias, pero no a la hora de realizar el servicio como tal. Sin embargo cabe resaltar que si hay algo que se va a tener pre elaborado y son las rutinas de ejercicio. Encerrando las rutinas en tres objetivos principales, disminución de peso, aumento de masa muscular y tonificación se van a realizar 50 diferentes rutinas de ejercicio con diferentes grados de dificultad para cada objetivo, es decir 150 en total. Esto con el fin de agilizar el proceso de diseñarlas para que sean ilustrativas y fáciles de entender para el usuario. Esta base de datos se estará alimentando regularmente.

7.6 Gestión de Calidad

La gestión de calidad en Personal Fit se va a ejercer sobre los siguientes aspectos:

- Satisfacción del usuario: Esta se va a medir a través de encuestas de satisfacción donde se va a indagar sobre acerca de la atención recibida en la valoración inicial y el apoyo a lo largo del desarrollo del programa. Esta encuesta se va a realizar en el mismo momento de los controles cada dos semanas (mitad del programa) y con mayor detalle al final del programa. Esto con el fin de corregir aspectos como atención y el acompañamiento recibido por el usuario. Igualmente el equipo estará abierto a comentarios e inquietudes en cualquier momento.

- Calidad del programa propuesto: Este aspecto se mide a través de los indicadores corporales (IGC, IMC e IMB) y medidas corporales. El principal objetivo de este control es el de cerciorarse si tanto la rutina de ejercicios como la dieta nutricional están funcionando realmente o sí es necesario hacer algún cambio.

- Entrenadores físicos y nutricionistas: El desempeño de entrenadores y nutricionistas se va a medir primero desde el punto de vista de la calidad de las rutinas y dietas que proponen. Esto se va a hacer mediante auditorias mensuales a estas por parte de terceros completamente ajenos al equipo de Personal Fit con el fin de obtener resultados imparciales. Otro aspecto que se va a medir va a ser el tiempo de respuesta de los entrenadores, ya que el equipo de Personal Fit cuenta con dos días calendario máximo para gestionar el programa de cada usuario, entre el entrenador y el nutricionista cuentan con un día y medio para realizar el programa y el administrador cuenta con medio día para organizarlo, subirlo a la plataforma y notificar al usuario. Todos los tiempos implicados en este proceso van a estar registrados, con esto cada dos semanas, en las reuniones se socializa con los integrantes este tema y se hacen los debidos reconocimientos o justificaciones de demora. Otro punto muy importante a tener en cuenta es también la satisfacción de los trabajadores, de esta se tomará el pulso en las reuniones, al igual que con los usuarios, el equipo en general está abierto siempre a comentarios y sugerencias de sus mismos integrantes.

- Efectividad de estrategias de mercadeo: En este aspecto se busca medir el impacto de las estrategias de mercadeo en las redes sociales a través del tamaño de la audiencia mediante herramientas como Twitter Counter, Nitrogr, monitoreando el crecimiento de seguidores y tendencias. También se busca medir el alcance que se puede tener mediante herramientas como Agorapulse y el nivel de influencia de las publicaciones de Personal Fit por medio de Klout Socre para conocer cuáles son los temas de mayor interés para usuarios potenciales.

7.7 Prevención de Riesgos

Los riesgos laborales que implican el desarrollo de la actividad de Personal Fit ubican a la empresa en la clasificación de riesgos de clase I, esta clasificación contempla actividades de riesgo mínimo ya que son en mayor parte actividades llevadas a cabo en oficinas, como es el caso.

El único empleado que va estar afiliado por parte de la empresa a la ARL es el administrador, ya que es quien va a trabajar bajo un contrato a término indefinido.

Con el fin de prevenir atrofia miento y lesiones en sus empleados, Persona Fit le sugiere hacer pausas activas diariamente de 15 a 30 minutos donde pueden realizar los siguientes ejercicios:

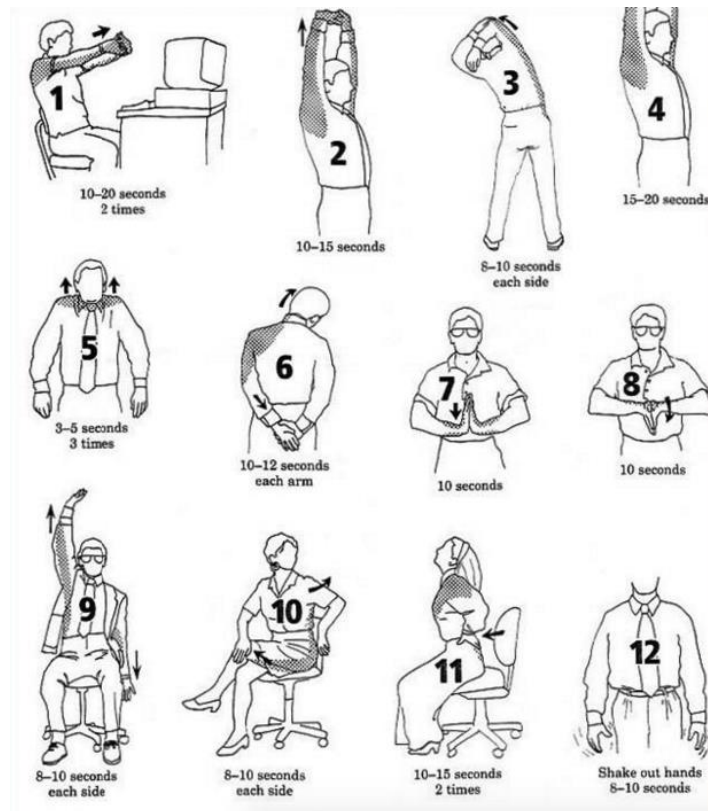


Ilustración 12. Pausa Activa. (Dominguez Arcila, SURA Blogs, 2013)

8. ESTRATEGIA ADMINISTRATIVA

8.1 Estructura organizacional

8.1.1 Áreas funcionales.

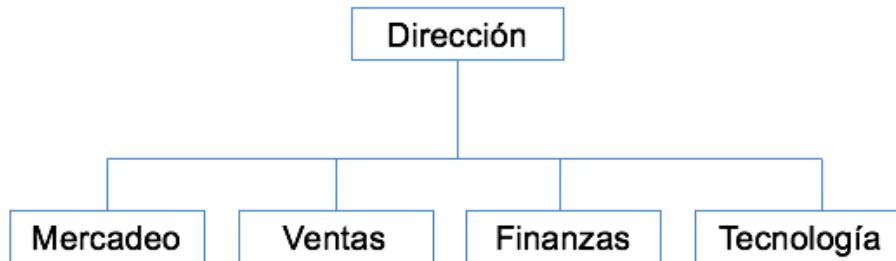


Figura 1. Áreas funcionales.

Las áreas funcionales de Personal Fit se componen por el Área de Dirección en primer lugar, esta área se compone por el administrador que es quien se encarga de liderar y coordinar las operaciones a llevar a cabo en Personal Fit, se encarga también de establecer los objetivos que se deben alcanzar, planear y diseñar metas a corto y largo plazo. Área de Mercadeo, esta área tiene una importancia considerable en Personal Fit ya que es la encargada de dar a conocer la empresa básicamente, así que para lograr llegar a posibles usuarios a través, es necesario que esta área trabaje correctamente y muy de la mano con la dirección general. Luego se encuentra el Área de Ventas, esta área hace referencia a los entrenadores físicos y nutricionistas, ya que son ellos quienes tienen como función aparte de diseñar el programa de entrenamiento, ofrecer al posible usuario el servicio de tal manera que este tome la decisión de adquirirlo. Área de Finanzas, esta área está encargada de llevar la información contable de la empresa, se encuentra compuesta por el contador. Y por último el Área de Tecnología, esta se encarga completamente de todo lo relacionado con el funcionamiento de la plataforma web.

8.1.2 Criterios de Organización.

Personal Fit trabaja bajo unos criterios de organización de división del trabajo de acuerdo a especialidades. Para el diseño del programa de entrenamiento, tanto el entrenador como el nutricionista realizan la parte en la que están especializados, es decir, en la rutina de ejercicios y la dieta nutricional respectivamente. De igual manera el administrador se encarga de todas las funciones que implican su área.

8.1.3 Diseño del Organigrama y Análisis de Cargos.

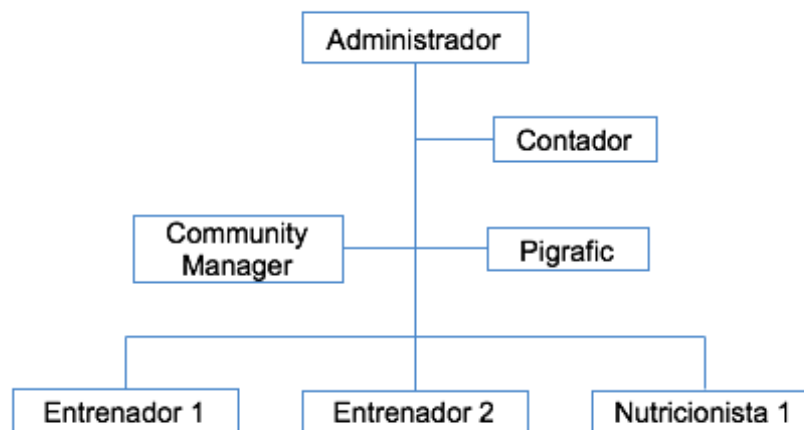


Figura 2. Organigrama.

- **Administrador:** La persona que desempeñe este cargo tendrá las funciones en primer lugar de liderar el equipo de Personal Fit y monitorear constantemente la plataforma y junto con el Community manager las redes sociales. El administrador va a servir como canal de comunicación entre el usuario y entrenador o nutricionista y va a ser quien gestione la información y demás datos necesarios para que el equipo haga el respectivo seguimiento a cada usuario. Se va a encargar igualmente de aspectos financieros tales como contabilización de ingresos, egresos, costos, gastos. Pago de salarios. Manejo de recursos humanos, donde manejará temas de contratación, pago de salarios y honorarios, liquidaciones y capacitación de personal. Se encargará también de examinar los procesos de gestión de calidad. Y con respecto al área de mercadeo va a ser él quien diseñe y ejecute junto con el Community Manager las estrategias de mercadeo y gestión de contenido. En

el momento de realizar alianzas estratégicas ya sea con entrenadores personales o gimnasios, el será el representante encargado de Personal Fit para realizar estas actividades.

Para este cargo de requiere una persona graduada o en últimos semestres de carreras afines a administración con disponibilidad de tiempo, que tenga buen manejo de Excel y sea capaz de trabajar y coordinar un equipo. En esta etapa del proyecto la labor de administración la va a desempeñar el emprendedor, es decir Tatiana Rodríguez Cruz.

- Contador: El contador se encargará declaración de renta. Adicional a esto, va a elaborar los balances financieros, estados de resultados e información del flujo de efectivo al final del año.

Para este cargo de requiere una persona graduada o en últimos semestres de carreras afines a contabilidad con disponibilidad de medio tiempo y buen manejo de Excel.

- Entrenador Físico: El profesional en este cargo se encarga de hacer las valoraciones físicas de los posibles usuarios y recolectar los datos necesarios para analizarlos y diseñar la rutina de ejercicios. También se encarga de hacer el respectivo seguimiento al progreso de cada usuario.

Para este cargo se requiere profesional en entrenamiento deportivo, Ciencias del deporte, Cultura Física o carreras afines. Con conocimientos en acondicionamiento físico, entrenamiento con pesas y enteramiento cardiovascular.

- Nutricionista: Este profesional tiene la función de analizar los resultados obtenidos y de acuerdo a la rutina de ejercicios elaborar la dieta adecuada de acuerdo a las condiciones del usuario. De igual manera que el entrenador, debe estar al tanto del progreso de los usuarios.

Para este cargo se requiere de un profesional en Nutrición y Dietética o carreras afines.

- Pigrafic: Esta es una empresa dedicada al marketing digital para proyectos de emprendimiento. Brinda servicios como diseño de páginas web, aplicaciones, publicidad en línea, marketing estratégico. Con respecto a Personal Fit, esta empresa se encarga del diseño de la plataforma web.

8.2 Estructura de personal

8.2.1 Política de contratación.

- Todos candidatos deberán someterse a entrevista y se les solicitará presentar los siguientes documentos: Hoja de vida con las certificaciones laborales acorde a la experiencia acreditada, tarjeta militar en caso de personal masculino, certificaciones de estudios realizados. Estos datos serán verificados.

- Ningún candidato se verá discriminado por razones de edad, sexo, estado civil, origen racial o étnico, condición social, religioso o convicciones, ideas políticas, orientación sexual, afiliación o no a un sindicato o discapacidad.

- El candidato debe tener una especialización en la actividad que vaya a desempeñar.

- El trabajador debe guardar absoluta discreción con la información de cada usuario.

- El trabajador no podrá tener relaciones con los usuarios por otros medios que no sean la plataforma web o aplicación.

- No tener antecedentes judiciales y penales.

- El Administrador contratado por Personal Fit, deberá firmar un contrato a término fijo.

- Una vez suscrito el contrato, el empleado, queda comprometido con la empresa, a prestar sus servicios personales, cumpliendo las cláusulas del contrato y las leyes laborales y reglamentos que regulan las relaciones de trabajo. La inducción al puesto será impartida y coordinada por el Administrador.

- Para los cargos de Entrenador Físico y Nutricionista no se firmará un contrato escrito, puesto que las remuneraciones de estos serán por honorarios.

- El empleado que empiece a desarrollar funciones para Personal Fit deberá presentar mensualmente al administrador el desprendible de pago de salud.

8.2.2 Política salarial.

- Para el cargo de Administrador, el nivel de remuneración es de 1,200,000.
- Para el cargo de Entrenador físico se hace un pago de honorarios. Por cada rutina de ejercicios, este recibe una remuneración de 30.000 y por la consulta hecha a través de video llamada un pago de 25.000.
- Para el cargo de Nutricionista, se hace un pago de honorarios. Por cada dieta nutricional diseñada, este recibe una remuneración de 45.000
- El Community Manager recibirá un pago mensual de 1,000.000 por concepto de Prestación de Servicios. Este valor es el mismo contemplado para el presupuesto de medios de comunicación.
- Las remuneraciones se pagarán mensualmente por medio del dinero en efectivo.
- El pago por honorarios a los Entrenadores y Nutricionista y Community Manager se realizará cada dos semanas en efectivo en las reuniones programadas llevadas a cabo por el equipo. El pago al administrador y contador se efectuara mensualmente a través de consignación bancaria.
- Mensualmente los empleados de Personal Fit deben presentar sus desprendibles de pago de salud al administrador.

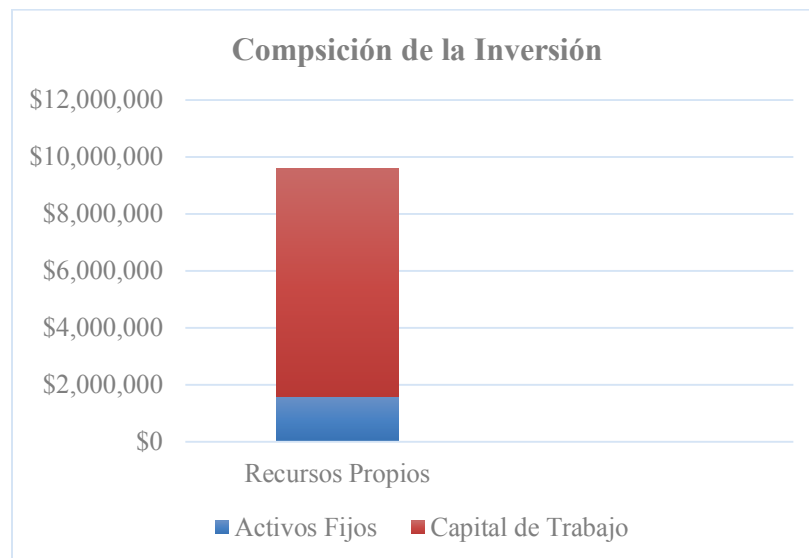
9. PLAN ECONÓMICO

9.1 Plan de inversiones

La inversión que se va a realizar para llevar a cabo Personal Fit tiene un valor total de \$ 5.197.000 pesos, los cuales son aportados en su 100% por el único socio con recursos propios. De esta inversión se destina para Capital de Trabajo el 71%, es decir \$ 3.700.000 y para Activos Fijos el 29% que corresponden a \$ 1.497.000.

Cuadro 13. Distribución de la inversión.

	Recursos Propios		Total	
Activos Fijos	\$ 1.597.000	17%	\$ 1.597.000	17%
Capital de Trabajo	\$ 8.000.000	83%	\$ 8.000.000	83%
Total general	\$ 9.597.000		\$ 9.597.000	
Distribución Inversión	100%			



Gráfica 14. Composición de la inversión.

9.1.1 Presupuesto de Inversión Fija.

La inversión fija que se planea hacer tiene un valor total de \$ 1.597.000. Estos se descomponen en los siguientes valores:

Activos Fijos			
Aportes	Aportes	Otras Fuentes	Total
Muebles Y Enseres	\$ 398.000		\$ 398.000
Computad. Admón.	\$ 1.199.000		\$ 1.199.000
Total	\$ 1.597.000		\$ 1.597.000

No se planea hacer una inversión grande en maquinaria ni ningún tipo de equipo similar ya que Personal Fit es una empresa que se desenvuelve por completo en internet, por esta razón no requiere una inversión considerable en activos físicos.

9.1.2 Presupuesto de Capital de Trabajo

El presupuesto de capital de trabajo es de \$ 3.700.000. Con este capital se busca cubrir los gastos pre operativo que suman \$ 3.283.000, y \$ 749,000 para soportar los flujos de caja de los primeros meses de operación. Dentro de estos gastos pre operativos se encuentran los siguientes valores:

Cuadro 14. Presupuesto de capital de trabajo.

Ingresos No Operativos

Activos Fijos	\$ 1.597.000
Capital de Trabajo	\$ 8.000.000

<u>Total Ingresos No Operativos</u>	<u>\$ 9.597.000</u>
-------------------------------------	---------------------

Egresos No Operativos

Gastos Pre operativos	\$ 7.782.000
Compra de Activos Fijos	\$ 1.597.000

<u>Total Egresos No Operativos</u>	<u>\$ 9.379.000</u>
------------------------------------	---------------------

9.2 Estructura de costos

9.2.1 Estructura de costos empresariales (costos y gastos fijos).

Los gastos administrativos o gastos fijos en los que va a incurrir Personal Fit son:

Cuadro 15. Gastos administrativos.

Cuenta de Gasto Administrativo	
Arriendo	\$180.000
Comunicación y Teléfono	\$ 80.000
Papelería y útiles de oficina	\$ 30.000

Personal Fit no cuenta con un establecimiento físico debido a que este es un negocio que busca desenvolverse a través de internet y para el desarrollo de su actividad no es necesario que

sus empleados cumplan con asistencia a un establecimiento en un horario determinado. Sin embargo, se llevaran a cabo encuentros en las salas de reuniones de Hub Bog, las cuatro horas mensuales dan como resultado un gasto de \$ 180.000 pesos mensuales.

Los presupuestos de papelería y el servicio de luz también van ligados al hecho de que esta empresa al no necesitar un personal contantemente en la oficina, la necesidad de elementos de papelería y el consumo de luz van a ser bajos, el gasto mensual va a ser de \$ 30.000. Por otro lado el pago de Internet es de \$ 80.000.

9.2.2 Estructura de costos variables unitarios.

La estructura de costos variables para el diseño de cada programa de entrenamiento es la siguiente:

Cuadro 16. Costos variables.

Costos Variables	
Diseño Rutina de Ejercicios	\$ 30.000
Consulta Entrenador	\$ 25.000
Diseño Dieta Nutricional	\$ 45.000
Transacción de la Venta	\$ 10.500
Total Costos Variables	\$ 110.500

El costo del diseño de rutina de ejercicios de \$ 30.000 incluye el diseño de la rutina por parte del entrenador físico de acuerdos a las condiciones físicas y medicas del usuario. También la interpretación de estos indicadores utilizados para hacer el correspondiente seguimiento. El costo de \$ 25.000 por la consulta con el entrenador corresponde a la video llamada que se lleva a cabo con el usuario para recolectar su información. El proceso y costo del diseño de la dieta nutricional funciona de la manera que el diseño de la rutina de ejercicios. El nutricionista a partir de la rutina hecha por el entrenador y de los resultados de los indicadores corporales e información del usuario elabora la dieta nutricional. Y por último, el valor del costo de la transacción de la venta corresponde al 6% del valor de la venta, en este caso, el costo de \$ 10.500 corresponde a la venta

de un programa de entrenamiento. Este 6% es la tarifa que cobra la plataforma para pagos en línea PayU, esta plataforma permite pagos por medio de tarjetas de crédito y débito. Esta es la forma en la Personal Fit va a recibir el pago por los programas de entrenamiento.

9.2.3 Determinación del margen de contribución

El Margen de Contribución de Personal Fit es de 33,7%. Esto quiere decir que por cada peso que vende la empresa, se obtienen \$ 34 centavos para cubrir costos fijos y generar utilidad.

Servicio	Precio de Venta	Costo Variable	Gastos de Venta	Total Costos Variables	Margen de Contribución	
Programa de Entrenamiento	\$ 170.000	\$ 110.500	\$ 2.210	\$ 112.710	\$ 57.290	33.7%%

9.3 Determinación del punto de equilibrio

De acuerdo con el precio de venta, costo variable, margen de contribución y total de los costos fijos, se llegó a la conclusión que Personal Fit alcanza su punto de equilibrio vendiendo 37 Programas de Entrenamiento.

Cuadro 17. Punto de equilibrio.

Descripción	Valor
Precio Venta	\$ 175.000
Total Costo Variable	\$ 110.500
Margen de Contribución	\$ 57.290
Costos Fijos	\$ 2.098.502
Programas Mínimos	37

10. PLAN FINANCIERO

10.1 Estados Financieros

10.1.1 Estado de Resultados.

Cuadro 18. Estado de resultados.

	Jun	Jul	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	Jun
Ventas	\$ 6.460.000	\$ 6.460.000	\$ 6.630.000	\$ 6.630.000	\$ 6.800.000	\$ 6.630.000	\$ 6.630.000	\$ 7.140.000	\$ 7.480.000	\$ 7.820.000	\$ 7.820.000	\$ 7.820.000
- Costo De Ventas	\$ 4.235.622	\$ 4.235.622	\$ 4.346.122	\$ 4.346.122	\$ 4.456.622	\$ 4.346.122	\$ 4.346.122	\$ 4.677.622	\$ 4.898.622	\$ 5.119.622	\$ 5.119.622	\$ 5.119.622
Utilidad Bruta	\$ 2.224.378	\$ 2.224.378	\$ 2.283.878	\$ 2.283.878	\$ 2.343.378	\$ 2.283.878	\$ 2.283.878	\$ 2.462.378	\$ 2.581.378	\$ 2.700.378	\$ 2.700.378	\$ 2.700.378
- Gastos Admón.	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502
- Gastos De Ventas	\$ 83.980	\$ 83.980	\$ 86.190	\$ 86.190	\$ 88.400	\$ 86.190	\$ 86.190	\$ 92.820	\$ 97.240	\$ 101.660	\$ 101.660	\$ 101.660
Utilidad Operacional	\$ 41.896	\$ 41.896	\$ 99.186	\$ 99.186	\$ 156.476	\$ 99.186	\$ 99.186	\$ 271.056	\$ 385.636	\$ 500.216	\$ 500.216	\$ 500.216
- Otros Egresos												
- Pre operativos	\$ 216.167	\$ 216.167	\$ 216.167	\$ 216.167	\$ 216.167	\$ 216.167	\$ 216.167	\$ 216.167	\$ 216.167	\$ 216.167	\$ 216.167	\$ 216.167
Utilidad A. De Imp.	-\$ 174.271	-\$ 174.271	-\$ 116.981	-\$ 116.981	-\$ 59.691	-\$ 116.981	-\$ 116.981	\$ 54.889	\$ 169.469	\$ 284.049	\$ 284.049	\$ 284.049

10.1.2 Flujo de Efectivo

Cuadro 19. Flujo de efectivo.

Concepto	Preoperativos	Jun	Jul	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	Jun
Ingresos Operativos													
Ventas De Contado		\$ 6.460.000	\$ 6.460.000	\$ 6.630.000	\$ 6.630.000	\$ 6.800.000	\$ 6.630	\$ 6.630.000	\$ 7.140.000	\$ 7.480.000	\$ 7.820.000	\$ 7.820.000	\$ 7.820.000
Total Ingresos Operativos		\$ 6.460.000	\$ 6.460.000	\$ 6.630.000	\$ 6.630.000	\$ 6.800.000	\$ 6.630.000	\$ 6.630.000	\$ 7.140.000	\$ 7.480.000	\$ 7.820.000	\$ 7.820.000	\$ 7.820.000
Egresos Operativos													
Materia Prima													
Gastos De Venta		\$ 83.980	\$ 83.980	\$ 86.190	\$ 86.190	\$ 88.400	\$ 86.190	\$ 86.190	\$ 92.820	\$ 97.240	\$ 101.660	\$ 101.660	\$ 101.660
Mano De Obra Variable		\$ 4.199.000	\$ 4.199.000	\$ 4.309.500	\$ 4.309.500	\$ 4.420.000	\$ 4.309.500	\$ 4.309.500	\$ 4.641.000	\$ 4.862.000	\$ 5.083.000	\$ 5.083.000	\$ 5.083.000
Mano De Obra Directa Fija													
Otros Costos De Produccion													
Gastos Administrativos		\$ 2.098.502	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502	\$ 2.098.502
Total Egresos Operativos		\$ 6.381.482	\$ 6.381.482	\$ 6.494.192	\$ 6.494.192	\$ 6.606.902	\$ 6.494.192	\$ 6.494.192	\$ 6.832.322	\$ 7.057.742	\$ 7.283.162	\$ 7.283.162	\$ 7.283.162
Flujo Neto Operativo		\$ 78.518	\$ 78.518	\$ 135.808	\$ 135.808	\$ 193.098	\$ 135.808	\$ 135.808	\$ 307.678	\$ 422.258	\$ 536.838	\$ 536.838	\$ 536.838
Ingresos No Operativos													
Aporte													
Activos Fijos	\$ 1.597.000												
Capital de de Trabajo	\$ 8.000.000												
Financiación													
Activos Fijos													
Capital de de Trabajo													
Total Ingresos No Operativos	\$ 9.597.000												
Egresos No Operativos													
Gastos Preoperativos	\$ 7.782.000												
Amortizaciones													
Gastos Financieros													
Impuestos													
Activos Diferidos													
Compra De Activos Fijos	\$ 1.597.000												
Total Egresos No Operativos	\$ 9.379.000												
Flujo Neto No Operativo	\$ 218.000												
Flujo Neto	\$ 218.000	\$ 78.518	\$ 78.518	\$ 135.808	\$ 135.808	\$ 193.098	\$ 135.808	\$ 135.808	\$ 307.678	\$ 422.258	\$ 536.838	\$ 536.838	\$ 536.838
+ Saldo Inicial	\$ 218.000	\$ 218.000	\$ 296.518	\$ 375.037	\$ 510.845	\$ 646.653	\$ 839.752	\$ 975.560	\$ 1.111.368	\$ 1.419.047	\$ 1.841.305	\$ 2.378.143	\$ 2.914.982
Saldo Final Acumulado	\$ 218.000	\$ 296.518	\$ 375.037	\$ 510.845	\$ 646.653	\$ 839.752	\$ 975.560	\$ 1.111.368	\$ 1.419.047	\$ 1.841.305	\$ 2.378.143	\$ 2.914.982	\$ 3.451.820

10.2 Análisis de la rentabilidad económica de la inversión

Cuadro 20. Indicadores de la inversión.

Indicador	Resultado
TIR	65.78%
VPN	\$18.126.370
PRI	1.23

10.2.1 Valor Presente Neto (VPN).

El Valor Presente Neto (VPN) del proyecto con una tasa de oportunidad de 4.5% es de \$ 13.318.833. Esto significa que el proyecto genera 13,3 millones adicionales en comparación a uno que rente el 4.5% anual.

10.2.2 Tasa Interna de Retorno (TIR).

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es del 82%. Esta es una tasa de retorno alta que se puede explicar por un lado por el considerable incremento de los ingresos del Año 1 al Año 2. Esta amplia diferencia se da debido a que en el Año 1, en los primeros meses la utilidad antes de impuestos arroja valores negativos porque se están descontando los gastos pre operativos y la utilidad operacional generada para estos meses no es lo suficientemente alta para cubrirlos. En estos meses se parte vendiendo prácticamente desde el punto de equilibrio. Por otra parte, otro justificante de esta tasa es la baja inversión inicial, la cual está contemplada para los tres primeros años de operación por un valor de \$ 5.197.000.

10.2.3 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI).

El resultado del Periodo de Retorno de la Inversión (PRI) es de 1.23. Esto quiere decir que la inversión se recupera en el segundo mes del segundo año.

10.3 Proyección de los estados financieros a tres años

10.3.1 Balance general proyectado.

Cuadro 21. Balance general proyectado.

Activo	Inicial	Año 1	Año 2	Año 3
Caja	\$218	\$3.451.820	\$13.846.890	\$30.851.539
Cuentas Por Cobrar				
Inventarios				
Total Activo Corriente	\$218	\$3.451.820	\$13.846.890	\$30.851.539
Activos Sin Depreciación	\$1.597.000	\$1.597.000	\$1.597.000	\$1.597.000
Depreciación		\$439.467	\$878.933	\$1.318.400
Total Activo Fijo Neto	\$1.597.000	\$1.157.533	\$718.067	\$2.786
Otros Activos	\$7.782.000	\$5.188.000	\$2.594.000	
Total Activos	\$9.597.000	\$9.797.353	\$17.158.957	\$31.130.139
Pasivo				
Cuentas Por Pagar				
Prestamos				
Impuestos Por Pagar			\$2.576.561	\$5.791.710
Prestaciones Sociales				
Total Pasivo			\$2.576.561	\$5.791.710
Patrimonio				
Capital	\$9.597.000	\$9.597.000	\$9.597.000	\$9.597.000
Utilidades Retenidas			\$200.353	\$4.985.396
Utilidades Del Ejercicio		\$200.353	\$4.785.042	\$10.756.033
Total Patrimonio	\$9.597.000	\$9.797.353	\$14.582.396	\$25.338.429

10.3.2 Estado de resultados proyectado.

Cuadro 22. Estado de resultados proyectado.

Concepto	Año 1	Año 2	Año3
Ingresos Operativos			
Ventas De Contado	\$84.320.000	\$105.570.000	\$133.790.000
Total Ingresos Operativos	\$84.320.000	\$105.570.000	\$133.790.000
Egresos Operativos			
Materia Prima			
Gastos De Venta	\$1.096.160	\$1.372.410	\$1.739.270
Mano De Obra Variable	\$54.808.000	\$68.620.500	\$86.963.500
Mano De Obra Directa Fija			
Otros Costos De Producción			
Gastos Administrativos	\$25.182.020	\$25.182.020	\$25.506.020
Total Egresos Operativos	\$81.086.180	\$95.174.930	\$114.208.790
Flujo Neto Operativo	\$3.233.820	\$10.395.070	\$19.581.210
Ingresos No Operativos			
Aportes			
Activos Fijos	\$1.597.000		
Capital De Trabajo	\$8.000.000		
Financiación			
Activos Fijos			
Capital De Trabajo			
Total Ingresos No Operativos	\$9.597.000		
Egresos No Operativos			
Gastos Pre operativos	\$7.782.000		
Amortizaciones			
Gastos Financieros			
Impuestos			\$2.576.561
Activos Diferidos			
Compra De Activos Fijos	\$1.597.000		
Total Egresos No Operativos	\$9.379.000		\$2.576.561
Flujo Neto No Operativo	\$218		-\$2.576.561
Flujo Neto	\$3.451.820	\$10.395.070	\$17.004.649
+ Saldo Inicial	\$218	\$3.451.820	\$13.846.890
Saldo Final Acumulado	\$3.451.820	\$13.846.890	\$30.851.539

10.3.3 Flujo de caja proyectado.

Cuadro 23. Flujo de caja proyectado.

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos Operativos			
Ventas De Contado	\$84.320.000	\$105.570.000	\$133.790.000
Total Ingresos Operativos	\$84.320.000	\$105.570.000	\$133.790.000
Egresos Operativos			
Materia Prima			
Gastos De Venta	\$1.096.160	\$1.372.410	\$1.739.270
Mano De Obra Variable	\$54.808.000	\$68.620.500	\$86.963.500
Mano De Obra Directa Fija			
Otros Costos De Producción			
Gastos Administrativos	\$25.182.020	\$25.182.020	\$25.506.020
Total Egresos Operativos	\$81.086.180	\$95.174.930	\$114.208.790
Flujo Neto Operativo	\$3.233.820	\$10.395.070	\$19.581.210
Ingresos No Operativos			
Aportes			
Activos Fijos	\$1.597.000		
Capital De Trabajo	\$8.000.000		
Financiación			
Activos Fijos			
Capital De Trabajo			
Total Ingresos No Operativos	\$9.597.000		
Egresos No Operativos			
Gastos Pre operativos	\$7.782.000		
Amortizaciones			
Gastos Financieros			
Impuestos			\$2.576.561
Activos Diferidos			
Compra De Activos Fijos	\$1.597.000		
Total Egresos No Operativos	\$9.379.000		\$2.576.561
Flujo Neto No Operativo	\$218		-\$2.576.561
Flujo Neto	\$3.451.820	\$10.395.070	\$17.004.649
+ Saldo Inicial	\$218	\$3.451.820	\$13.846.890
Saldo Final Acumulado	\$3.451.820	\$13.846.890	\$30.851.539

10.4 Distribución de utilidades

La distribución de las utilidades se va hacer de acuerdo a la cantidad de acciones de compra cada socio. En esta etapa inicial, puesto que para arrancar el proyecto se necesitan 9,597,000 pesos, se encuentran disponibles 959 acciones, cada una por valor de 10,000 pesos. En este momento el Socio 1 y fundador es quien posea la totalidad de estas acciones, es decir que el 100% de las utilidades son para este socio. En el caso de la llegada de nuevos socios, su porcentaje correspondiente sobre las utilidades se determinará de acuerdo a la cantidad de acciones que compren.

11. ASPECTOS LEGALES Y DE CONSTITUCIÓN

11.1 Forma Jurídica

La forma jurídica escogida para la empresa Personal Fit es Sociedad por Acciones Simplificadas. Se decidió tomar esta forma debido a que otorga una mayor facilidad en procedimiento a la hora de crear la empresa. Con esta forma la creación puede realizarse por medio de un documento privado, lo cual permite ahorrar tiempo y dinero. La responsabilidad de los socios se limita a sus aportes, esto quiere decir que no hay una estructura interna compleja como la hay en una sociedad anónima. Otra razón por la cual se escogió esta forma jurídica es porque no es necesario establecer una duración determinada, esto significa que no hay que incurrir en costos de reformas estatutarias cuando está próximo a vencerse el término de duración. Por otro lado, en cuanto a la parte financiera, como SAS la empresa puede establecer libremente las condiciones de pago a sus socios. En este caso, Personal Fit va a manejar acción de tipo ordinario. Se paga al socio un porcentaje determinado de las utilidades de acuerdo al peso de su aporte de capital. Los pasos que se van a seguir para tramitar esta forma jurídica son:

1. Consulta de disponibilidad del nombre.
2. Preparación, redacción y suscripción de los estatutos de la compañía.
3. Tramitación del PRE-RUT en la Cámara de Comercio.
4. Inscripción en el Registro en la Cámara de Comercio y cancelación del impuesto del registro.
5. Apertura de cuenta bancaria.
6. Tramitación en la DIAN del RUT definitivo con el certificado bancario.
7. Presentación del RUT definitivo en la Cámara de Comercio para cambio de certificado de existencia a definitivo.
8. Solicitud de inscripción de Libros en la Cámara de Comercio.

11.2 Impuestos

Personal Fit tiene un régimen de impuestos común. De acuerdo al beneficio de formalización en el impuesto sobre la renta (Ley 1429 de 2010), el pago de impuestos se ira haciendo de una manera progresiva. En los años uno y dos, el pago será del 0% sobre la tarifa de impuestos (33%). A partir del tercer año se dará un incremento del 25% hasta llegar al 100% en el sexto año, donde se cancelará el 100% del impuesto de renta correspondiente.

Adicional a esto se tienen en cuenta los impuestos de Industria y Comercio del 9 por mil y el impuesto del 4 por mil.

11.3 Política de privacidad

Con el fin de brindar seguridad y confianza en sus usuarios, Personal Fit trabaja bajo las disposiciones establecidas en la Ley Estatutaria 1581 de 2012 y el Decreto 1377, estos dictan las disposiciones generales con respecto a la protección de datos personales. De acuerdo con esta normatividad, Personal Fit maneja la siguiente política de privacidad:

- Privacidad: Personal Fit se compromete totalmente a proteger la privacidad de sus visitantes y usuarios, a utilizar sus datos con el único fin de brindar el mejor servicio posible. No va a revelar ningún tipo de información a terceros, a menos de que se cuente con el permiso del usuario o visitante implicado. De igual manera, se pedirá consentimiento al usuario en el momento en que su información pueda ser utilizada con fines de investigación de mercado.

No venderemos su nombre, dirección, correo electrónico, información de tarjeta de crédito o información personal a terceros sin su permiso.

- Cookies: Al registrarse en Personal Fit, el equipo almacenará una cookie de identificación para recordar su dirección de correo electrónico. Puede cambiar la configuración de su navegador para evitar que se almacenen cookies en su computadora sin su consentimiento expreso.

- Comprobación de información personal: Si desea verificar los datos que se encuentran en la base de datos de Personal Fit, puede hacerlo poniéndose en contacto con nosotros a través del correo electrónico de la plataforma. Como procedimiento de seguridad se solicitará una prueba de identidad antes de revelar la información. Esta prueba de identidad se realizará a través de la introducción del correo electrónico ligado a la cuenta y la contraseña correspondiente. Por favor conserve con seguridad esta información ya que un tercero puede utilizarla para acceder a su información y la plataforma ya no podrá hacerse responsable. Le recomendamos no utilizar la función de almacenamiento de contraseña, ya que otra persona podría acceder a su cuenta inmediatamente al ingresar a la página web.

- Contacto: Siempre vamos a estar dispuestos a atender a las solicitudes y reclamos de nuestros usuarios con el fin de mejorar su experiencia. Por favor si tiene algún comentario no dude en ponerse en contacto con nosotros a través del correo electrónico personalfitsite@gmail.com, tan pronto recibimos su mensaje, un integrante del equipo resolverá sus dudas.

-

11.4 Avisos legales

Riesgos de uso del servicio

Los programas propuestos en esta plataforma no son sustitutos de atención médica. Tanto las rutinas de ejercicios como las dietas nutricionales no deben ser llevadas a cabo sin autorización de su médico. Puede haber riesgos implicados en los programas propuestos por Personal Fit para personas con condiciones médicas preexistentes o mala salud. Por favor si se encuentra en mal estado de salud física o mental absténgase de tomar el servicio ofrecido por Personal Fit, si desea participar de igual manera, será por su voluntad y bajo su propia responsabilidad. Estos riesgos también pueden existir para personas en buen estado de salud.

Al igual que con cualquier programa de ejercicios, pueden presentarse lesiones a pesar de las instrucciones brindadas. A sabiendas de esto, si decide tomar el servicio de Personal Fit, lo hace bajo su voluntad y responsabilidad. Personal Fit no se hace responsable de lesiones o problemas de salud que pueda experimentar o incluso muerte como resultado del desarrollo de los programas propuestos.

Personal Fit no es un médico, por esta razón debe consultarlo antes de iniciar cualquier plan de alimentación o ejercicios.

Información suscripción y facturación

El cobro de los \$ 170.000 pesos mensuales correspondientes al programa se realizará cuando usted mismo ingrese y realice el pago, no se descontaran automáticamente. Puede cancelar su suscripción en el momento en que lo deseé. La información personal que se haya recogido se almacenara máximo 90 días, luego de esto, se eliminará por completo. Si no está satisfecho con el programa, por favor comuníquese con nosotros al correo electrónico personalfitsite@gmail.com.

12. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

IHRSA. (2013). *The IHRSA Latin American Report* . Washington DC: IHRSA.

BBC Mundo. (18 de Julio de 2012). *BBC Mundo*. Recuperado el 25 de Septiembre de 2015, de
BBC Mundo:

http://www.bbc.com/mundo/noticias/2012/07/120718_inactividad_fisica_mortalidad_gloabal_men.shtml

Arango Arango, M. (19 de Junio de 2015). *EL TIEMPO*. Obtenido de EL TIEMPO Casa Editorial: <http://www.eltiempo.com/colombia/otras-ciudades/cifras-de-obesidad-en-colombia/15968518>

MinTIC. (Diciembre de 2015). *Panorama TIC* . Bogotá, Bogotá, Colombia.

Apps.co. (s.f). *Apps.co*. Obtenido de Apps.co: <https://apps.co/>

Domínguez Arcila, J. (11 de Marzo de 2013). *SURA Blogs*. Obtenido de
<http://www.sura.com/blogs/calidad-de-vida/haz-pausa-activa.aspx>

Universidad del Rosario, Facultad de Rehabilitación y Desarrollo Humano. (2007). Muevase contra el sedentarismo. *Fasciculo* , 7 . Bogotá, Colombia: Universidad del Rosario