

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

**Trabajo De Grado¹ Semillero De Emprendimiento
ACTIVE & CARE la plataforma de baile en línea**

Autor 1: María Ximena Girón Sánchez

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad El Bosque, Bogotá

Correo electrónico: mgirons@unbosque.edu.co

Autor 2: Carlos Alfredo Gutiérrez Fernández de Castro

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad El Bosque, Bogotá

Correo electrónico: cdec@unbosque.edu.co

Tutor: Ricardo Alejo Díaz Ballen

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad El Bosque, Bogotá

Correo electrónico: Radiazb@unbosque.edu.co

¹ Adaptado del formato de Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA). Referencia según DOI. Espacio para la editorial de Dspace.

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

RESUMEN

Somos ACTIVE & CARE aplicación de baile en la que por medio de clases personalizadas de manera virtual brindamos a nuestros clientes satisfacción, bienestar, placer, salud y felicidad; ofreciéndoles una alternativa de realizar las clases en su lugar de preferencia y donde puedan sentir esta verdadera conexión tan necesaria con la música y su instructor, con la finalidad de aportarles un verdadero cambio a sus vidas para que se sientan enérgicos y llenos de vitalidad, disfrutando de principio a fin nuestras clases como una experiencia única.

Este proyecto se encuentra en fase de idea de negocio, por ende, durante el desarrollo de este formato se profundizará más acerca de los alcances y proyecciones que se pretenden lograr y qué a su vez sirva como proceso de recolección de información y desde el planteamiento estructural de la empresa, se fortalezca en su conformación. ACTIVE & CARE nace de una motivación familiar, con la finalidad de mejorar la salud de las personas para qué de manera paulatina esto sea parte de su estilo de vida; así mismo, encontrando en la crisis generada por el Covid-19 y la cuarentena decretada una oportunidad de negocio que permita llegar a todos los hogares del país sin poner en riesgo su integridad y poner a su disposición la oportunidad de mejorar sus habilidades artísticas, generar ingresos extra (para los maestros), conocer nuevas personas, tipos de música y bailes y mejorar su capacidad física de manera dinámica y divertida.

ABSTRACT

We are ACTIVE & CARE a dance application in which with the use of personalized virtual classes we provide our clients satisfaction, wellness, pleasure, health and happiness; offering them an alternative way of doing their classes in their place of preference and where they can feel that connection with the music and instructor, with the purpose of generating a real change in their lives to make them feel more energetic, full of life, and enjoying our unique experience from beginning to end.

This project is currently in the business idea phase, thus, during the development of this format we shall go into further detail about the reach and projections that we hope to achieve.

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

Additionally, it will also work as a tool for gathering data and starting from the initial planning stage, all this information will be recollected and used to further enhance the idea and lay a solid groundwork. ACTIVE & CARE comes from a family idea, with the goal of improving people's health, in such a way that gradually over time, this will become a part of a person's daily routine. Furthermore, by taking advantage of the government imposed quarantine brought about by the Covid-19 pandemic, there exists a genuine business opportunity that will permit us to reach the homes of many people in the country, without putting them at risk of infection, by giving them access to many instructors and the chance of improving their artistic abilities, generate additional income (instructors) meet new people, new types of dance and music and improve their overall physical wellbeing and to have fun while doing it.

IDEA DE NEGOCIO

Necesidad de Mercado

La globalización día a día nos ha encaminado a llevar una vida sedentaria, que muchas veces afecta la capacidad física de quienes hacen parte del grupo de personas con hábitos así considerados; de acuerdo con el órgano rector de las actividades en pro de la mejora en la calidad de vida desde la realización de actividades y buenas prácticas en el mundo, la OMS afirma que Colombia es el país más sedentario del mundo, de acuerdo con un estudio publicado en 2015 por The Economist, pues el 60% de sus habitantes no realizan ningún tipo de actividad física, un hábito perjudicial que se calcula que es responsable de la muerte prematura de por lo menos cinco millones de personas anualmente en el planeta. Acompañado a este pronunciamiento, el órgano delegado por el Gobierno Nacional, el Ministerio de Salud (2015) comunica al país uno de sus lineamientos en donde promueve la actividad física, pues es fundamental para todas las edades en especial la de los adultos mayores; de esta situación a nivel global y enmarcada en el nivel nacional da cimiento y fundamento de este proyecto, como una especie de apuesta de eco-concepción (Vallaey, 2016) emprendedora, al ocuparse de aspectos centrales de la vida humana y de gran responsabilidad social.

La OMS, ha denominado y considerado la obesidad y el sedentarismo como una epidemia mundial (2017), pues según la misma Organización Mundial de la Salud, esto genera otras enfermedades como estrés, ansiedad, problemas cardiacos, entre otros, y por ello recomienda hacer

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

actividades físicas de manera prolongada evita este y otros perjuicios para la integridad de cada persona. Dado los flagelos propios e inherentes a la edad de las personas, que van aumentando conforme avanza el tiempo, se considera de doble importancia generar mayor atención a las personas de la tercera edad debido a la poca atención prestada a la población hoy en día y que se ve reflejada en el colapso de diferentes IPS e instituciones destinadas al cuidado del adulto mayor. Así mismo, aumentar la expectativa de vida de las personas en general tomando acción y prevención desde antes de la llegada a esta denominación, por medio del baile podría evitar que generen dependencia de fármacos en un futuro, así como la generación de una actividad en la cual dediquen su tiempo libre, conozcan personas y se genere un equilibrio social y físico.

Igualmente, el estudio y comunicado dado por la OMS en el año 2017, indica que en cuánto la población en riesgo, el sedentarismo de los adolescentes colombianos está en 83,9 % siendo este el grupo que más padece este flagelo, pues destinan la mayoría de su tiempo en actividades académicas, sociales y tecnológicas, dejando de lado la actividad física. Lo anterior tipifica para el proyecto una oportunidad sólida, pues brinda facilidades en el tiempo, se ajusta a los intereses dada a la edad y al interés por la vida social entorno al baile, y a la predisposición al uso de aplicaciones tecnológicas.

Sumado a la disminución de la actividad social externa causada por la cuarentena en Colombia y a lo largo del mundo ha demostrado, según un informe suministrado y realizado por App Annie (2020) que el tiempo que hemos dedicado a las redes sociales y otras aplicaciones del móvil ha aumentado un 20% en el primer trimestre del 2020, así mismo, Lautaro Paskevicius, cofundador y CTO de la app Parsii, estudiante de ingeniería informática y co-director de emprendedores en el club de estudiantes de la Universidad Austral, dice a Infobae (2020): “Existe una economía de apps. Y es muy competitiva. Hoy en día, casi la mitad de la población cuenta con un teléfono inteligente. Actualmente, el 52.03% del tráfico de internet proviene de un dispositivo móvil”, dejando esto una oportunidad latente y significativa para el proyecto.

Concretamente, Active and Care busca disminuir el sedentarismo brindando rutinas de baile especializadas enfocada para cada público: clases amateur para personas que quieren aprender a

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

bailar, clases especializadas en adultos mayores, clases avanzadas para expertos y clases didácticas y dinámicas para niños y personas que buscan un equilibrio entre salud y diversión.

Antecedentes

Hoy en día existen gimnasios que ofrecen paquetes de todo tipo para que las personas se ejerciten de diversas formas, entre ellas nuestro producto sustituto directo: clases de rumba; sumado a esto, aplicaciones o páginas web que tienen diferente contenido a disposición de las personas como YouTube o Apps de baile que tienen videos pregrabados de diferentes instructores y de diversos estilos musicales y artísticos, por último, el servicio que representa el antes de nuestro valor agregado: las clases de baile presenciales localizadas en toda la extensión de la ciudad o en dónde el profesor se dirige a casa de quien le interese sus servicios.

Dada la coyuntura vivida actualmente, los usuarios de estos servicios están completamente dispuestos a tomar clases virtuales, con tal de mantenerse a salvo en casa y sin ninguna amonestación por parte de las autoridades. Ante estas dificultades, los gimnasios y estas empresas anteriormente mencionadas, acuden a las redes sociales para mantener sus usuarios y su flujo de caja, representando para el proyecto una etapa de validación de la plataforma, así mismo, empresarios como César Casallas de Spinning Center, Wilder Zapata de Action Fitness, Óscar Giraldo de la Asociación de Gimnasios de Cali, Gigliola Aycardi de Bodytech y Athletic, Ricardo Beltrán de gimnasios independientes de Bogotá y David Raya de Smart Fit, le recordaron al gobierno y al país que las cuatro principales cadenas emplean a más de 10.000 personas y la industria en general unas 20.000 (Revista Dinero, 2020), dando un margen adicional de beneficios para nuestra empresa, pues los instructores de baile y de sus modalidades, pueden asegurar su empleo e ingresos tras unirse a nuestra compañía.

Colombia cuenta con 460.000 afiliados a diferentes gimnasios del país, y el 70% de estos miembros son mujeres de 24 a 35 años, según la Asociación Internacional de la Salud, Raqueta y Clubes Deportivos (Revista Gerente, 2020) por ello, el foco se debe redirigir a este segmento, pues además la intención de compra va directamente influenciada por el mismo grupo. Aunque no hay cifras oficiales, se estima que en Colombia 3,72% de la población asiste a gimnasios, es decir, 1,67 millones de personas (Revista Dinero, 2019) así pues, permitiéndonos hacer una aproximación a

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

lo que hoy nos atañe y pese a que no hay cifras oficiales, podemos estimar que son cerca del 70% de los gimnasios quienes prestan servicios relacionados a la ejercitación por medio del baile o actividad musical.

Fortalezas Active & Care

- **Personalización:** Asesoramiento inmediato desde la comodidad adaptado a las necesidades del usuario. Además de contar con comentarios y recomendaciones en vivo tras la realización de las diferentes actividades.
- **Plataforma:** La comodidad del hogar brinda seguridad y comodidad a los usuarios e instructores.
- **Diversidad:** Posibilidad de acceder a diferentes instructores y estilos musicales.
- **Ahorro del usuario:** Significativamente más económico comparado a los precios del mercado, además de evitar gastos en tiempo y transporte.
- **Ahorro empresarial:** Disminución en costos fijos y variables al no contar con un sitio de operación fijo.

Debilidades Active & Care

- **Dificultades para el uso tecnológico:** Problemas para la tercera edad con el uso de la aplicación, desde su descarga, hasta su uso.
- **Apatía:** Incredulidad ante la efectividad de las clases, ante la ausencia del maestro de manera presencial.
- **Posicionamiento:** Existen empresas con reconocimiento mayor en el mercado, que atraen un mayor número de personas y que dificulta el crecimiento del proyecto.

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

Matriz de competencia				
Competidores Indirectos	Precio	Calidad	Tecnología	Variedad de ritmos
Youtube (App)	5	4	5	5
Aprende a Bailar con Clases de Baile (App)	5	4	3	3
Vive y Goza Academia de Baile	2	4	5	4
Gimnasios: SmartFit, Hardbody, ETC	3	5	5	5
Nuestro Proyecto: Active & Care	3	5	4	5

Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA). Puntuando de 0 a 5 (donde 0 es bajo y 5 alto).

PROPUESTA DE VALOR

Active & Care es la primera plataforma de clases de baile en línea del país, que busca articular la capacitación artística, con el ejercicio físico y qué permite interactuar en tiempo real a usuarios entre ellos, como con docentes y usuarios; con esto buscamos brindar bienestar integral a nuestros usuarios, desde la relación costo-beneficio que representa para ellos en comparación con las relaciones comerciales con las empresas y plataformas que brindan servicios similares, como la comodidad que se otorga al poder realizar las clases en casa y en horarios que se ajusten a sus necesidades, siguiendo las indicaciones que actualmente el Gobierno Nacional recomienda para mejorar las condiciones de salubridad y prevenir el COVID19; sumado a ello la disminución del estrés, de enfermedades causadas por sedentarismo y la adquisición y mejora de habilidades artísticas. Todo lo anterior, de manera personalizada y brindando variedad de opciones entre estilos musicales y formas de baile, como niveles de aprendizaje según las capacidades y objetivos de los usuarios.

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

JUSTIFICACIÓN

Día a día debido al constante mal estado en la salud de las personas mayores, y la disminución en la calidad de vida con el aumento en la expectativa de esta, se ha generado en la sociedad una oleada de conciencia y preocupación por el cuidado de la salud. Es por esto por lo que consideramos este segmento como una oportunidad de negocio importante, esto, sumado a las contingencias por la cuales atravesamos, nos lleva a la escogencia de los habitantes de Bogotá como cliente objetivo, por su gran incursión tecnológica, su tamaño y posibilidad de expansión y su preocupación por la mejora en la calidad de vida como individuo y agrupado.

La posibilidad de contar con una opción virtual brinda comodidad a todos los Stakeholders, pues los profesores y estudiantes no deben desplazarse, aprovechando cada brecha de tiempo libre o disponible para obtener ingresos adicionales, mejorar sus habilidades y mantenerse sanos respectivamente. La cuarentena decretada por el Gobierno Nacional genera exceso de tiempo libre en los habitantes de Bogotá, por ello, esta aplicación otorga nuevas oportunidades al mercado y generando un valor agregado en la salud emocional y psicológica de los usuarios. Estos elementos le aportan a nuestra valor de marca (Bucheli y Brin, 2016).

La OMS en 2018 nos dice que la inactividad física es uno de los principales factores de riesgo de mortalidad a nivel mundial, esta misma, es uno de los principales factores de riesgo de padecer enfermedades no transmisibles (ENT), como las enfermedades cardiovasculares, el cáncer y la diabetes, igualmente afirma que la actividad física tiene importantes beneficios para la salud y contribuye a prevenir las ENT. Es importante también el énfasis que hacen al decir que a nivel mundial, uno de cada cuatro adultos no tiene un nivel suficiente de actividad física y día a día esto se encuentra en crecimiento, igualmente, más del 80% de la población adolescente del mundo no tiene un nivel suficiente de actividad física, dejando una brecha de crecimiento preocupante este flagelo. Tras esto, el 56% de los Estados Miembros de la OMS ha puesto en marcha políticas para reducir la inactividad física y los mismos, han acordado reducir la inactividad física en un 10% para 2025, promoviendo cualquier tipo de entidad que colabore en la consecución de sus objetivos.

En Colombia, según la International Health, Racquet & Sportsclub Association, la entidad que los reúne a nivel global los gimnasios y organizaciones en pro del deporte y del cuidado de la salud por medio de la actividad física, en el país operaban en el 2015, 1.500 gimnasios, de los

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

160.000 que existen a nivel global, esto es el 0,93 % del total mundial. Con esta cifra, el país es el tercer mercado más grande en población de Latinoamérica y uno de los que más prospección tiene, adicionalmente indican que la facturación es alta, pues oscila entre \$ 500.000 y \$ 550.000 millones, siendo uno de los que mayor beneficio tiene. (El Tiempo, 2015).

El gran crecimiento que ha tenido este sector ha impulsado a diferentes establecimientos de acondicionamiento físico a generar una mayor inversión en infraestructura e implementación de máquinas para realizar ejercicios con nuevas tecnologías que permiten al usuario tener una mejor experiencia al momento de practicar el ejercicio (Valencia y Enríquez, 2016), esto brinda a nuestro proyecto un margen importante de oportunidad pues la inversión es menor ofreciendo beneficios similares y asegurando una tecnología al acceso de todos y sin mayores inconvenientes de facturación, evitando problemas de movilidad, seguridad, entre otros, teniendo en cuenta que “la tecnología ha impactado en gran medida son la salud y la seguridad humana” (Montenegro y Valbuena, 2018).

DESARROLLO DEL PROYECTO

Segmentación del mercado

Active & Care	
Caracterización geográfica	
Región del mundo	América del Sur
País	Colombia
Ciudades principales	Bogotá - Medellín - Cali - Barranquilla
Clima predominante	Tropical
Población	13'400.000 Aprox.
Población total objetivo	3'600.000

Active & Care

Caracterización demográfica

Edades	14 a 70 años
Género	Indiferente
Estado civil	Indiferente
Ingreso	2'200.000 Mínimos mensuales
Ocupación	Indiferente
Escolaridad	Indiferente
Religión	Indiferente

Active & Care

Caracterización psicográfica

Clase social	Media - Alta
Estilo de vida	Fitness - Artístico (O en busca de)
Personalidad	Extrovertida

Active & Care	
Caracterización conductual	
Ocasiones	Frecuente - Rutina
Beneficios	Salud - Comodidades - Habilidades artísticas
Frecuencia de uso	Semanal (2 a 5 veces)
Situación de lealtad	Alta

Validación del mercado

Tras la denominación de la OMS de la obesidad y el sedentarismo como una epidemia mundial (2017) y la posición de Colombia como líder en proyecciones de obesidad infantil, juvenil y personas de la tercera edad; existe una necesidad clara para el Gobierno Nacional, dando respuesta a los indicadores que muestran cifras superiores al 50% de la población colombiana y que deben ser disminuidas sustancialmente para prever situaciones de riesgo que saturen la red hospitalaria existente en el país, debido a que esta denominada pandemia ocasiona problemas cardiacos, respiratorios, diabetes, cáncer, hipertensión, entre otros; por esta realidad que nos acota es importante los planes de acción que permitan reducir este flagelo que tanto afecta la vida de los colombianos.

En promedio en Bogotá, se gastan 20 años de vida en transporte público, cifra aterradora que publica en un estudio sobre la movilidad el Departamento Nacional de Planeación, en términos de un día, gastamos entre 2 y 2 horas y media en recorridos de ida y vuelta al trabajo; ¿Qué se podría hacer en ese tiempo?, de acuerdo con el promedio de duración de una clase de baile, entre 1 y 2 horas diaria, al momento de hacerla virtual estamos garantizando un uso eficiente del tiempo,

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

por ende un ahorro programado de dinero, tiempo en movilidad, y uso adecuado de ejercicios en esos intervalos que la pasaríamos transportándonos en un bus o en un trancón debido a los altos problemas de movilidad (El Tiempo, 2019).

Aumentar la expectativa de vida de las personas en Bogotá y en las principales ciudades de Colombia es una prioridad para nosotros, las personas que realizan algún tipo de actividad física entre dos y tres veces por semana aumenta la expectativa de vida entre 3 y 5 años de acuerdo con un estudio científico realizado en Madrid España; este habla acerca de la importancia de actividad física en la vitalidad y la calidad de vida a largo plazo en los adultos mayores (Alonso, 2007). Por el contrario, la falta de actividad física en las personas, incluyendo jóvenes y adolescentes, disminuye entre 6 y 8 años la longevidad de esta, cifras que ayudan a definir la necesidad no solo del mercado sino del Gobierno Nacional en mejorar esta situación.

Sumado a lo anterior, evitar que las personas generen dependencia de fármacos y visitas recurrentes al médico puede mejorar cuando estas realizan algún tipo de actividad física de manera regular, esto evita directamente las enfermedades no transmitibles (ENT), así mismo le va a brindar una vida digna a las personas en sus últimos años de vida y estas no van a representar una carga para terceros. Por último, es de gran importancia para los consumidores de nuestro servicio que las clases personalizadas individuales o grupales tengan precios asequibles, por lo cual el nicho de mercado que abarcamos en un más amplio que el de los gimnasios, ya que al ser de manera virtual los costos y gastos son disminuidos connaturalmente.

Oportunidad de Mercado

El mercado de la tecnología ha crecido durante el tiempo de la cuarentena causada por el COVID19 más del 30% de las ventas digitales aumentaron, pero antes de esto Colombia se ha convertido en el mercado más atractivo en temas digitales y es la incubadora principal de las industrias 4.0 en América Latina. Esta industria cambiante muestra las apps y las plataformas tecnológicas como una fuente de interacción que puede impactar no solo a nivel local sino a nivel internacional, un estudio realizado por Sinnetic, en donde se analizaron más de 150 nuevos modelos de negocio y que tuvo en cuenta la opinión de 210 gerentes de tecnología en Colombia, reveló que

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

la industria tecnológica en los próximos años estará orientado a temas del teletrabajo, asistencia médica virtual y modelos de negocios basados en la interconexión digital. (Portafolio, 2020).

Las plataformas digitales y la actividad física han estado marcadas en esta era digital, hace poco por medio de “Instagram live” Rodrigo Garduño completo más de 30 mil personas haciendo ejercicios de manera artesanal, el impacto de la tecnología ha roto barreras y este mexicano se ha vuelto viral debido a que rompió el récord de la academia más grande a nivel mundial al tener más de 30 mil personas conectada. (El Tiempo, 2019).

La necesidad del mercado que se puede observar es una combinación entre la tecnología y el mundo artístico (baile) como medida de prospección de las personas preocupadas por su bienestar físico y su salud, personas entre 14 y 75 años que quieren ahorrar tiempo y dinero con comodidad desde sus casas, no solo se trata de salud, se trata de economía y arte en una plataforma digital. Nuestra idea es satisfacer las necesidades de nuestros clientes y brindarles bienestar, energía, felicidad, se sientan a gusto en toda la clase, de igual forma logrando tomar las clases en el horario que más se les ajuste y no tengan impedimento ni excusas para hacer lo que les apasiona y genera placer.

Análisis de la competencia

Es importante entender que nuestro mercado es muy competitivo, ya que la macrotendencia del mundo digital ha transformado la manera de hacer los negocios en el mundo, de acuerdo con la investigación digital de Alianza Red, los usuarios de las aplicaciones telefónicas gastan cerca del 69% de su tiempo inmerso en el mundo digital y alrededor del 50% de su uso en aplicaciones, sumado a esto en el mundo se crean más de 200.000 millones de aplicaciones de todo tipo a nivel mundial, es decir aproximadamente 9 aplicaciones al año, para el caso colombiano no se encuentran cifras concretas, pero de acuerdo con este estudio en Colombia podrían hablarse de 1200 aplicaciones al año, 1,2 aplicaciones al día, cifra que muestra el impacto digital en el mercado colombiano (Alianza Red, 2018).

Ahora bien, cuando se habla del nicho de mercado acerca de gimnasios, entrenamiento físico y cuidado de la salud por medio de actividad física, son muy pocas las aplicaciones que tienen un nivel de similitud a la nuestra, ya que seríamos la primera aplicación en servicios

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

netamente artísticos y de ejercicios con baile, claramente existen aplicaciones o páginas web que realizan como complemento del gimnasio actividades virtuales de calistenia para sus usuarios, generalmente lo manejas con un costo medio y algunas de ellas al ser complemento del gimnasio las manejas de forma gratuita. (El Tiempo, 2020).

Competencia				
Competidor / Contenido	Competidor 1 (Youtube)	Competidor 2 (Aprende a bailar con clases de baile)	Competidor 3 (Vive y Goza Academia de Baile)	Competidor 4 (SMARTFIT)
Descripción	Página web y/o App que permite a los usuarios cargar, ver, calificar, compartir, agregar a listas de reproducción, informar, comentar videos y suscribirse a otros usuarios	App entretenida por la variedad de ritmos que ofrece y tutoriales de clases de baile.	Rumba al 100% Bailar hasta que la fiesta termine. Aprende nuevos pasos, mejora tu técnica y conocimientos en los diferentes ritmos de la actualidad.	Clases de Zumba que buscan el bienestar, la felicidad y salud. Beneficios que no son solo para el cuerpo sino también para la mente.
Localización	Página Web App store Play store	App store Play store	Carrera 45A # 137 - 39 Bogotá D.C	Diferentes sedes en la ciudad de Bogotá
Bienes y servicios (atributos)	Videos de entretenimiento de bailes, tutoriales poco interactivos.	Videos tutoriales de baile	Clases de baile de cualquier ritmo y yoga	Clases de zumba, aeróbicos y gimnasio
Precios	Gratuita	Gratuita	Depende del plan mensual (entre \$50.000Cop y \$300.000Cop)	Depende del plan mensual (entre \$40.000 Cop y \$100.000 Cop)
Logística de distribución	Por medio del desarrollo de una página web o de una App el cliente adquiere el servicio de manera inmediata y donde quiera.	Por medio del desarrollo de una App el cliente adquiere el servicio de manera inmediata y donde quiera.	Por medio de compra o arriendo de local y de máquinas para poder desarrollar las actividades físicas propuestas.	Por medio de compra o arriendo de local y de máquinas para poder desarrollar las actividades físicas propuestas

Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA). Philip Kotler 2019.

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

SATISFACCIÓN DE LA NECESIDAD

Concepto del negocio

Active & Care es la primera plataforma de clases de baile en línea del país, que busca articular la capacitación artística, con el ejercicio físico y que permite interactuar en tiempo real a los usuarios desde la comodidad de su hogar y bajo las condiciones personalizadas que se ajusten a sus necesidades e intereses. Nuestro proyecto, busca disminuir el sedentarismo brindando clases con rutinas de baile especializadas enfocada para cada público: clases amateur para personas que quieren aprender a bailar, clases especializadas en adultos mayores, clases avanzadas para expertos y clases didácticas y dinámicas para niños y personas que buscan un equilibrio entre salud y diversión.

La diversidad de estilos musicales y de danzas, además de la calidad audiovisual y las grandes competencias y habilidades de nuestros docentes (todos ellos los mejores en sus ramas y previamente valorados por nuestro equipo) harán de nuestra plataforma la mejor opción para los usuarios, generando ingresos extra para quienes enseñan, como destreza excepcional, vitalidad, y mejora en la condición física a quienes aprenden.

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

COMPONENTE INNOVADOR

Variable	Descripción de la innovación
Concepto del negocio	Plataforma de clases de baile en línea del país, que busca articular la capacitación artística, con el ejercicio físico y que permite interactuar en tiempo real a los usuarios desde la comodidad de su hogar y bajo las condiciones personalizadas que se ajusten a sus necesidades e intereses.
Bien o servicio	Aplicación (APP) dónde puede tomar servicios de clases de baile personalizadas en vivo y en directo, con diferentes tipos de música, en cualquier hora y lugar.
Proceso	Posterior al proceso de creación de usuario y pago de la membresía, el usuario debe ingresar a la aplicación donde podrá programar: El instructor de su preferencia, la hora y fecha que más le convenga para tomar su clase, y si desea la modalidad grupal o individual.

Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA).

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

Modelo Canvas (Osterwalder)

Aliados Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor Única	Relación con el Cliente	Segmento de Clientes	
1. Profesores y Expertos de baile: No importa la ciudad donde se encuentre, este debe tener conocimientos en cualquier estilo de baile. Esta asociación genera ingresos extra para ellos, desde sus casas, solo necesitan conexión internet y una buena cámara.	Bailar, aprender, disfrutar a tan solo un clic ! - Servicio de aprendizaje online - Relacionamiento con el cliente al correo - Preguntas frecuentes en ChatBot.	Tú le pones el ritmo a tu vida. Esta frase hace referencia a la calidad de vida que las personas quieren tener y al auge del conocimiento y la reflexión del cuidado y mantenimiento del cuerpo. Con los siguientes objetivos:	Olvidaté del estrés por completo, tú solo agenda virtualmente, o si es el caso podemos ir a donde tu estes, tu preocupación debe ser bailar, disfrutar y ser más feliz. El ChatBot te responde lo que necesites, también puedes comunicarte al call center y hablar con un voicebot.	1. Grupo de amigos, que disfruten de una clase de baile, pero no quieren desplazarse hasta una academia.	
2. Proveedores Clave: Base tecnológica, instrumentos de danza, proveedores específicos en gimnasia, (producimos nuestros propios productos), trajes para presentación o incluso camisas alusivas al tipo de baile que les gusto.	Recursos Clave 1. Internet, descargar la apps e inscribirse a la clase que desees.		1. Evitar el deterioro de la salud de las personas a edad temprana (50 y 60 años). 2. Tener que desplazarse a un lugar para tener clases virtuales de baile.	Canales 1. Publicidad por medio de páginas web y redes sociales. 2. Voz a voz, utilizando clientes e influencers, mostrando el servicio a las personas	2. Personas de la tercera edad o adultos medios, que disfruten bailar
3. Actividades clave de proveedores: Tecnología, Baile, Mantenimiento de apps, pasarela de pagos.	2. Actitud, ganas de aprender de los mejores, puedes tener clases de baile con profesionales regionales. Ej: Salseros de Cali.		3. Familias cada vez menos numerosas, que conlleva a una población más longeva.	3. Atención en varios canales, apps, página web, e mail, teléfono.	3. Personas que quieran aprender a bailar para ocasiones especiales y acompañarlos en sus momentos de felicidad.
Estructura de Costes			Estructura de Ingresos		
Publicidad (Google Ads, Instagram Ads, Facebook Ads), mantenimiento (opeacional interno, mejora de la app de manera constante), comercialización (venta de nuestros productos, atracción de clientes).			Dos distintos flujos de ingresos, uno que es el 15% por contacto entre el cliente y el profesor y otro cuando son profesores de planta entra directo el 85%, además de ingresos por comercialización de artículos de entrenamiento y de baile, a futuro se espera tener asesorías de salud y alimentación.		

Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA) & el Modelo Canvas de Osterwalder.

VENTAJAS COMPETITIVAS

Actualmente no existen negocios establecidos en habla hispana, que tengan como finalidad ofrecer estas clases de baile personalizadas en su totalidad, por eso, poner a disposición de los usuarios la plataforma, lugar, hora, estilos, docentes, modalidades y niveles hará sobresalir la empresa por sobre las demás. Se estipula que conforme avance el tiempo y se posicione en el mercado, en base a la gran calidad audiovisual y artística/deportiva de la cual disponemos, realizando mantenimiento constante a nuestra red y pruebas de competencias a nuestros docentes, la ventaja se irá fortaleciendo. Adicionalmente, consideramos pertinente a lo largo de la vida del proyecto, realizar algunas sesiones de clases gratuitas e invitados especiales y famosos que atraigan el público, pues esto es fundamental para el nombrado anteriormente, posicionamiento en el mercado durante la fase de lanzamiento.

Aceptación en el mercado - Metodología y Resultados

De manera que se minimice el riesgo ante la validación y aceptación del mercado de Active & Care, se realizó una encuesta a una muestra de 55 de manera no probabilística, abarcando la diversidad de grupos demográficos y geográficos de la ciudad de Bogotá, la actividad constaba de 12 preguntas las cuales buscaban abundar en su interés por el baile como actividad artística, actividad en pro de la mejora de la salud, entre otros, y además su percepción ante la toma de clases de manera virtual. A continuación, compartimos el formato de la encuesta realizada por Google Forms, y los respectivos resultados:

Preferencias clases de baile

Buen día, solicitamos tu amable colaboración con la siguiente encuesta para conocer tus preferencias en las clases de baile.

Muchas gracias.

¿Le gusta bailar?

Si

A veces

No

¿Por qué le gusta bailar?

No me gusta

Diversión

Salud

Mejorar su habilidades

Es su profesión

¿Cada cuánto baila?

- Diariamente
- Tres o cuatro veces por semana
- Una vez por semana
- Dos o tres veces por mes
- Cada mes
- Otros: _____

¿Le gustaría mejorar sus habilidades de baile?

- Sí
- No

¿Ha tomado alguna vez clases de baile de algún tipo?

- Sí
- No

En caso de haber sido afirmativa la respuesta anterior: ¿Qué clases ha tomado?

- Zumba
- Artísticas
- Casuales - Aprendizaje

¿Dónde ha tomado o toma sus clases de baile?

- Gimnasios
- Academias
- Páginas o aplicaciones de internet

¿Cómo califica sus habilidades de baile?

- No sabe bailar
- Malas
- Regulares
- Buenas
- Excelentes

¿Por qué opción no toma clases de baile?

- No le interesa
- No tiene tiempo
- Altos precios
- Sí tomo clases de baile

¿Tomaría clases de bailes personalizadas de manera online?

- Sí
- No

Si la respuesta a la pregunta anterior fue: No, ¿estaría dispuesto a tomar dichas clases si su precio fuera menor a las clases presenciales?

- Si
- No

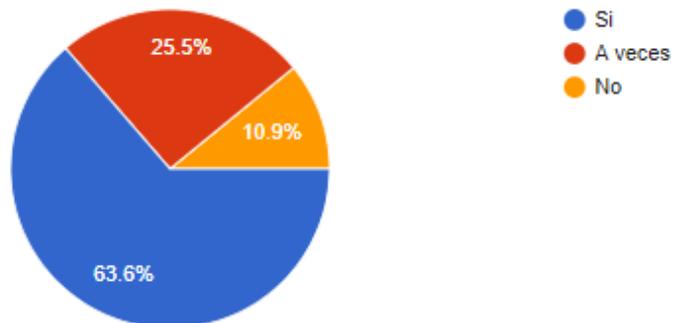
Si definitivamente no tomaría clases virtuales de baile, de manera personalizada
¿cuál sería la razón?

- No sé usar bien herramientas tecnologicas
- No creo en la educación y/o capacitación virtual
- No tengo dispositivo móvil
- Otros: _____

Resultados - Tabulación

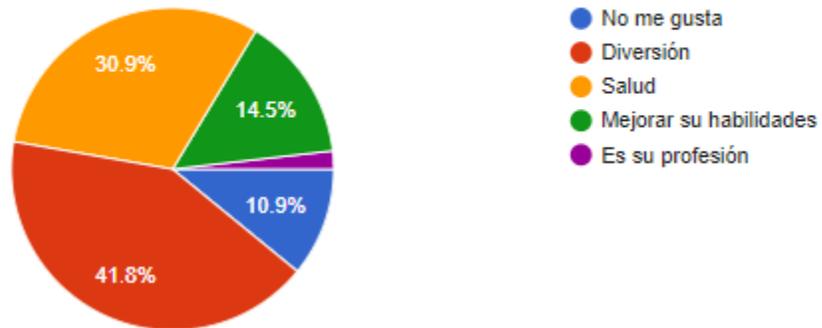
¿Le gusta bailar?

55 respuestas



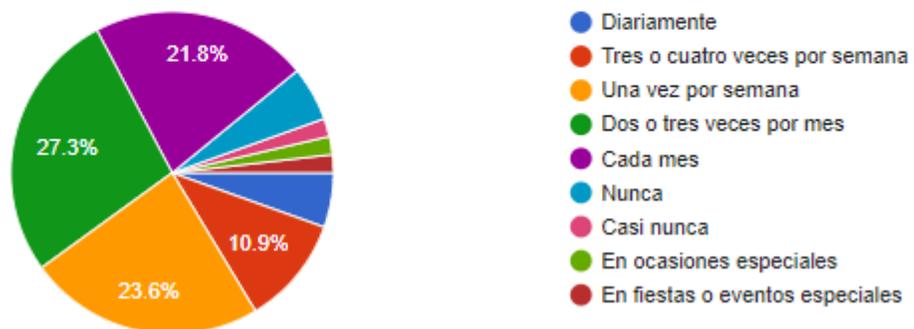
¿Por qué le gusta bailar?

55 respuestas



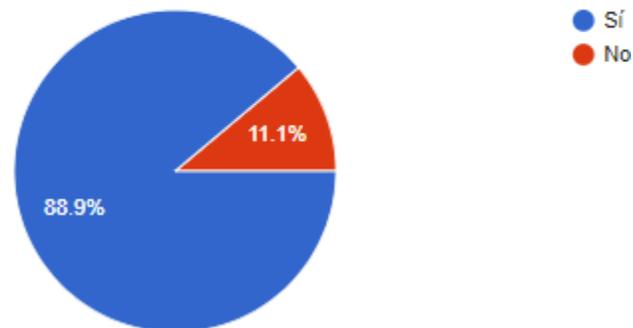
¿Cada cuánto baila?

55 respuestas



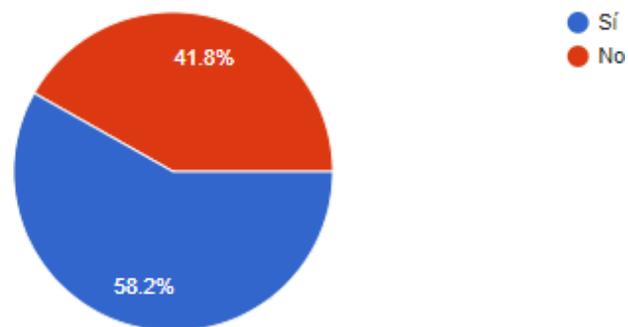
¿Le gustaría mejorar sus habilidades de baile?

54 respuestas



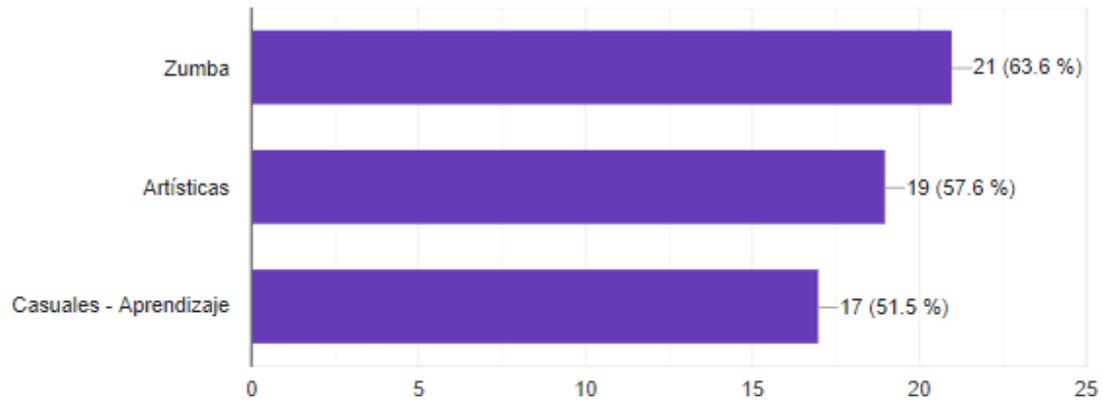
¿Ha tomado alguna vez clases de baile de algún tipo?

55 respuestas



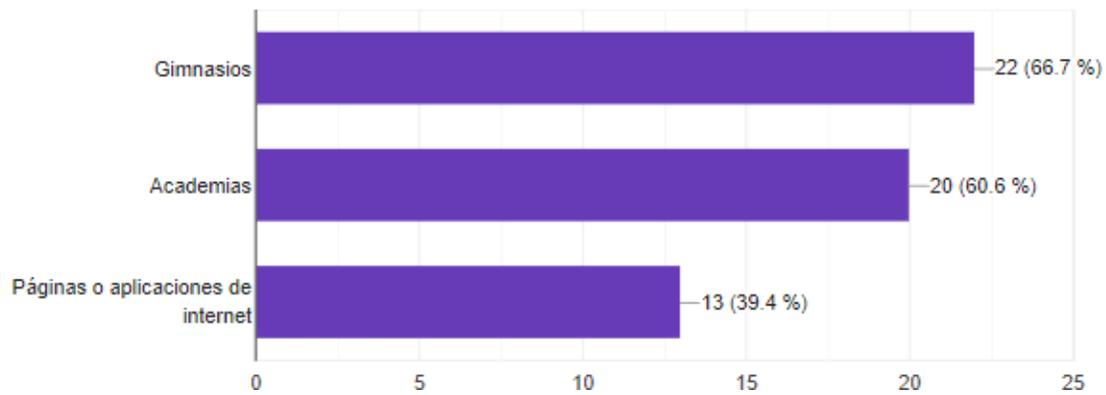
En caso de haber sido afirmativa la respuesta anterior: ¿Qué clases ha tomado?

33 respuestas



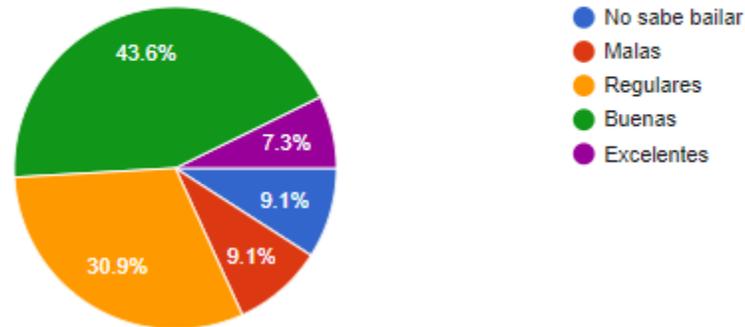
¿Dónde ha tomado o toma sus clases de baile?

33 respuestas



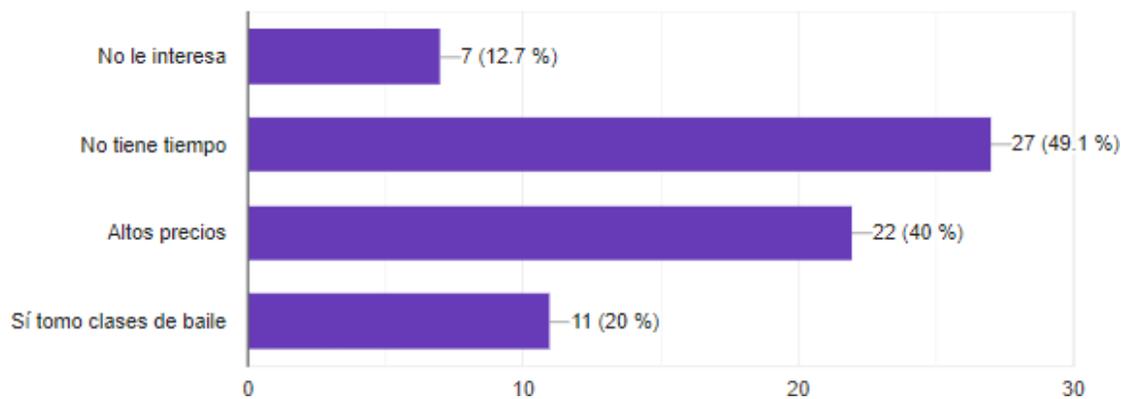
¿Cómo califica sus habilidades de baile?

55 respuestas



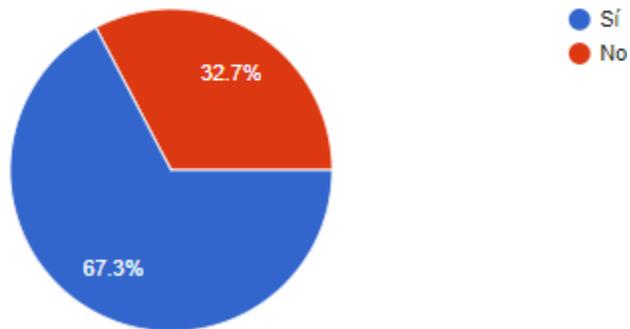
¿Por qué opción no toma clases de baile?

55 respuestas



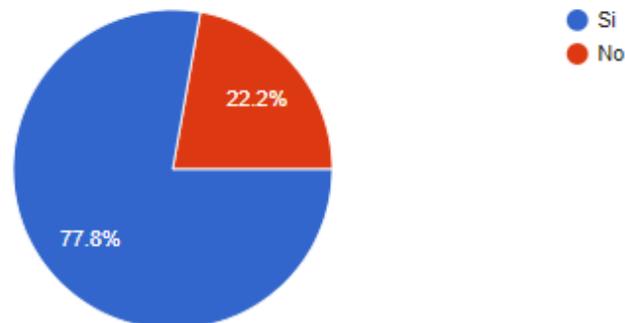
¿Tomaría clases de bailes personalizadas de manera online?

55 respuestas



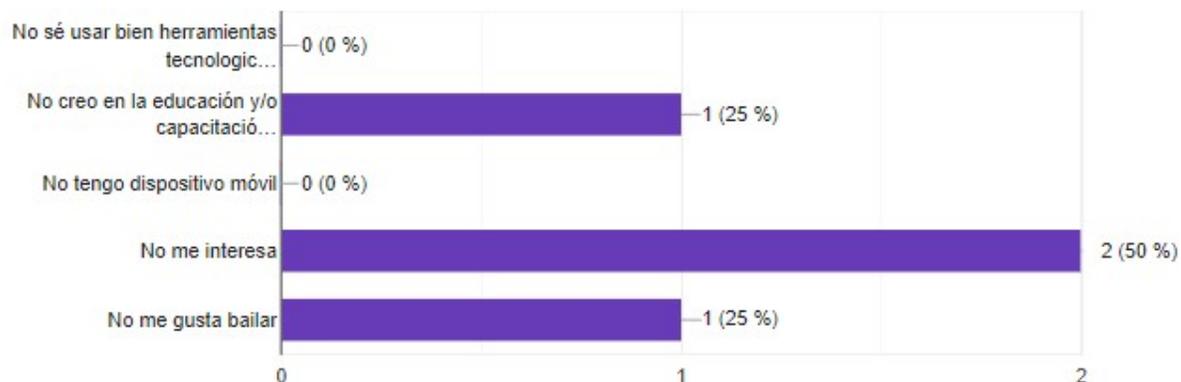
Si la respuesta a la pregunta anterior fue: No, ¿estaría dispuesto a tomar dichas clases si su precio fuera menor a las clases presenciales?

18 respuestas



Si definitivamente no tomaría clases virtuales de baile, de manera personalizada ¿cuál sería la razón?

4 respuestas



Los resultados anteriores, demostraron ser favorables para la creación del proyecto – empresa, pues demuestra un gran margen de acción y beneficios para los diferentes Stakeholders. El 67,3% de quienes respondieron están dispuestos a tomar clases de manera virtual, y del 32,7%, el 77,8% estaría dispuesto a considerar tomarlas con un precio inferior al precio comercial de las clases convencionales. Igualmente, el 74,5% de los encuestados siente predilección o gusto por el baile, dando esto un margen importante para satisfacer su necesidad, pues el 80% no toma clases de baile y en donde el 67,8% no lo hacen por falta de tiempo y por altos precios.

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

Avance Logrado del Proyecto

Aspecto	Avance
Técnico y productivo	<p>Actualmente se ha realizado la cotización de la APP. Se está llevando a cabo un plan piloto para posicionamiento de la marca vía Zoom, aprovechando el aislamiento preventivo obligatorio que ha ordenado el Gobierno Nacional: Se han realizado 2 clases diarias por esta vía, las cuales iniciaron el día 14 de abril del 2020. Se ha contado con un promedio de 20 personas diarias en cada sesión.</p>
Recurso humano	<p>Actualmente los dos emprendedores son quienes componen el staff administrativo en su totalidad. Adicionalmente se tienen dos docentes de planta para el plan piloto y la salida al público mientras la inversión total es realizada. Igualmente, como personal externo se cuenta con el apoyo de 2 ingenieros programadores quienes serán los encargados del manejo técnico de la aplicación</p>
Legal	<p>Una vez terminada la emergencia nacional y el plan piloto, Active & Care realizará la creación de la empresa en cámara y comercio con figura legal como S.A.S, seguido a su iniciación de NIT de facturación, y posterior solicitud de crédito en el Fondo Emprender.</p>

Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA).

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

Ficha técnica del servicio

Item	Descripción
Nombre comercial	Active & Care
Software de edición y programación	Android Studio – XCODE - Swift
Formato de empaquetamiento	APK
Software CMS	WordPress
Programa de Preview	Android - IOS
Tamaño	52.9 MB
Categoría	Entretenimiento
Compatibilidad	Android 5.0 + IOS 7.1.2 +
Idioma	Español - inglés
Conectividad necesaria óptima	Alta
Compras en la APP	Sí
Plataforma de pago	Paypal – Stripe - Amazon Pay - Payline Data.

Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA).

DESARROLLO DEL PROYECTO

Obtención de Ingresos

Dentro de la estrategia de obtención ingresos se contemplan dos modalidades: Operativa y no operativa, en la cual el rubro más importante atañe a la primera de ellas y concierne a la venta de paquetes o clases ofrecidas en nuestra plataforma, la segunda de estas, consiste en alianzas estratégicas y relaciones comerciales con otras empresas del sector fitness y se basa en la promoción de sus productos y qué puedan complementar el estilo de vida de los usuarios: A través de comisiones con algunas compañías, esto puede significar un ingreso adicional.

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio de nuestro emprendimiento, cuando los costos fijos y los costos variables se vuelven 0, debido a una cantidad de servicios, en nuestro caso planes de entretenimiento (clases de baile), son con 74 planes promedio vendidos, **Precio de venta Unitario (Promedio):** cada uno a \$ 175.00 promedio mensual para lograr cubrir dichos costos.

Esto es convergente entre la expectativa de flujos y costos (Vélez-Pareja, 2015). De manera que se tenga un referente mínimo de ventas, esto permite realizar los cálculos pertinentes para determinar el punto de equilibrio, igualmente, se relacionan los valores tenidos en cuenta para cada rubro para su total entendimiento, pese a su desglose y especial atención en segmentos encontrados más adelante en este documento

Costos fijos	\$ 12.960.555
Costo Variable Unitario	\$ 8.900 100 unidades
Costo Variable Unitario (promedio)	\$ 89 cuando se venden tota la capacidad de K
Precio de venta Unitario (Promedio)	\$ 175.000
Punto de equilibrio	74 planes con precio de venta promedio
Ingresos punto equilibrio	\$12.967.149

Desglose de costos

Costos fijos: \$ 12.960.555 COP

Costo variable Unitario: 100 unidades hasta la capacidad K máxima de 10.000 suscripciones – \$ 8.900 COP.

Precio de venta Unitario (Promedio): \$ 175.000 promedio mensual.

- a. Individual semanal (Plan Básico): \$ 75.000.

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

- b. Individual Quincenal (Plan Faster): \$99.000.
- c. Individual Mensual (Plan Estrella): \$ 180.000.
- d. Individual / Grupal Trimestral (Plan Elite): \$210.000.
- e. Individual / Grupal Semestral (Plan Plus): \$310.000.
- f. Individual / Grupal Anual (Plan Diamante): \$450.000.

Punto de equilibrio: Promedio mensual de 74 planes con el precio promedio de cada uno a \$175.000

- a. Pronóstico Plan Básico: 680 planes semanales.
- b. Pronóstico Plan Faster: 258 planes quincenales.
- c. Pronóstico Plan Estrella: 71 planes mensuales.
- d. Pronóstico Plan Elite: 183 planes trimestrales.
- e. Pronóstico Plan Plus: 240 planes semestrales.
- f. Pronóstico Plan Diamante: 360 planes anuales.

Condiciones comerciales del portafolio de servicios

Cliente	
¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra?	2 a 3 Clases semanales Semanal – Mensual – Semestral – Anual
¿Qué características se exigen para la compra? Requisitos post-venta	El usuario debe disponer de una buena conexión a internet y de un dispositivo electrónico compatible con la aplicación.
Sitio de compra	Pasarela de pago dentro de la aplicación.
Forma de pago	Tarjeta de crédito, PayPal, PSE, transferencia bancaria directa.
Paquetes	Modalidad grupal – Modalidad individual Por clase – Mensual (# Clases) – Anual (# Clases)

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

Precios	\$75.000 - \$99.000 \$180.000 - \$210.000 - \$310.000 - \$450.000
Niveles	Niños – Aprendiz – Amateur Experto – Deportivo – Tercera Edad
Garantías	Clases de reposición y prueba – Devolución del dinero en circunstancias especiales

Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA).

Proyección y justificación de cantidades y precios de venta (mensual).

Proyección y justificación cantidades

La cantidad de planes vendidos variará drásticamente en los dos primeros años de producción, dado el proceso de lanzamiento y posicionamiento de marca: En el primer mes de actividad operativa se planean vender 34 clases individuales y con proyección de crecimiento oscilante en 35% mensual, finalizando el año con 165 de estas. Para las clases grupales, se pronostican ingresos por \$11.670.000 planes y con posibilidad de aumento en 25% mensual, cerrando el año cerca de los 60 planes. Las cantidades estipuladas en este primer periodo serán parte del periodo improductivo del proyecto, y en base a 30 clientes fijos que son parte de nuestro plan piloto.

Proyección y justificación precios de venta

Clases - Planes	Precio	Descripción
Individual	\$75.000 C/U	Semanal
	\$ 99.000 C/U	Quincenal
Grupal	\$ 180.000	Mensual
	\$ 210.000	Trimestral
	\$ 310.000	Semestral
	\$ 450.000	Anual

Clase individual Semanal	
Costos fijos	\$8.900
Costos variables unitarios	\$25.000 - \$35.000
Precio	\$ 75.000
Margen de ganancia	42%
Clase individual Quincenal	
Costos fijos	\$8.900
Costos variables unitarios	\$40.000 - \$55.000
Precio	\$ 99.000
Margen de ganancia	45%
Clase grupal Mensual	
Costos fijos	\$17.800
Costos variables unitarios	\$75.000 - \$80.000
Precio	\$ 180.000
Promociones	5% descuento equivalente a 9.000
Margen de ganancia	45%
Clase grupal Trimestral	
Costos fijos	\$26.700
Costos variables unitarios	\$90.000 - \$110.000
Promociones	7% descuento equivalente a 14.700
Precio	\$ 210.000
Margen de ganancia	45%
Clase grupal Semestral	
Costos fijos	\$53.400
Costos variables unitarios	\$125.000 - \$155.000
Promociones	15% descuento equivalente a 46.500
Precio	\$ 310.000

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

Margen de ganancia	45%
Clase Grupal Anual	
Costos fijos	\$106.800
Costos variables unitarios	200.000
Promociones	20% descuento equivalente a 90.000
Precio	\$450.000
Margen de ganancia	45%

Si analizamos la utilidad de los planes anuales se podría pensar en dar promociones en los que vemos más utilidad.

Forma de pago: Se han estipulado dentro de la pasarela de pago dentro de la aplicación los siguientes métodos y alternativas de pago: Tarjeta de crédito, PayPal, PSE, transferencia bancaria directa, en dónde el costo administrativo de estas metodologías es del 0.6% del total de ingresos.

Los precios estipulados por Active & Care están fundamentados en los costos totales de producción y comparados y ajustados con precios del mercado para posicionarnos de manera adecuada y ser competitivos frente a las grandes marcas. Igualmente, el margen de ganancia promedio se ajusta por encima al del sector, permitiendo hacer la fase improductiva menos compleja de absorber y más atractiva desde el corto al largo plazo.

Normativa del portafolio de servicios

1. Normatividad empresarial (constitución empresa)

- a. Decreto 410 de 1971: Código de Comercio
- b. Ley 222 de 1995
- c. Ley 344 de 1996: art. 16, acceso a recursos para proyectos incubadoras asociadas al Sena.
- d. Ley 550 de 1999: promoción y reactivación empresarial.

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

- e. Ley 905 de 2004: promoción de pymes.
- f. Ley 1014 de 2006: fomento del emprendimiento.

2. Normatividad tributarias

- a. Estatuto tributario: Decreto Único Reglamentario 1625 de 2016
- b. Ley 2010 de 2019: Factura electrónica

3. Normatividad técnica

Ley 590 de 2000: Registro Único Empresarial

4. Normatividad laboral

Código Sustantivo del Trabajo

Ley 789 de 2002: modificatorio del Código Sustantivo del Trabajo

5. Normatividad ambiental

Ley 99 1993: Ley de Medio Ambiente

6. Registro de marca – Propiedad intelectual

Constitución política de Colombia art. 61

Ley 23 de 1982: derechos de autor

Condiciones Técnicas de operación

Las condiciones técnicas de la operación son en su mayoría, transferidas a los desarrolladores de la aplicación, pues al ser un sistema de código abierto, son estos quienes se encargan de su mantenimiento y respectiva actualización de manera mensual preventiva, y cuando sea requerida dado alguna eventualidad. Adicional a esto, para términos administrativos y de control empresarial Active & Care cuenta con un equipo de cómputo con las respectivas herramientas ofimáticas para el control de nómina, generación de reportes financieros, entre otros. Igualmente, este equipo cuenta con la posibilidad de brindar soporte en Soporte de HTML,

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

HTML5, Adobe Flash Player dentro de la aplicación de manera que los datos de los usuarios sean correctamente manejados y la calidad del servicio sea garantizada.

Requerimientos técnicos y financieros

Lugar físico de operación

Uno de los beneficios empresariales de Active & Care como proyecto, es la disminución de los costos fijos del mismo, en dónde al no ser necesario contar un lugar físico de operación esto se ve reflejado directamente en el margen de ganancia y en el precio al público.

El lugar físico del servicio es una interacción entre entrenador/profesor, el cuál debe ser un espacio amplio, con buena luz (esto se verifica antes de la clase y lo comprueba el staff administrativo) y los mismos requisitos para el usuario de manera tal que pueda recibir la retroalimentación de manera eficaz.

INVERSIÓN DEL PROYECTO

Maquinaria y equipos: La compra de una cámara profesional, un trípode, un Baffle, luz para video.

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos técnicos
Maquinaria y Equipo	Cámara video fdr-ax40	1	\$1'500.000COP	<ul style="list-style-type: none"> • Sensor CMOS de formato DX de 24.2MP. • Procesador de imágenes EXPEED 4. • Sin filtro óptico de paso bajo. • ISO nativo 100-25600; Disparos a 5 fps. • Monitor LCD 3.0 "921k-Dot.

				<ul style="list-style-type: none"> Grabación de video Full HD 1080p a 60 fps. Sistema de AF de 11 puntos Multi-CAM 1000. Conectividad Bluetooth SnapBridge. Modo guía y efectos especiales. AF-P DX 18-55 mm f / 3.5-5.6G VR Lens.
	Anillo De Luz Led Blanca De 18" Regulable 50w 3200-5600k	2	\$500.000COP	Anillo de luz LED blanca, de 18", regulable 50W 3200-5600K, con filtro suave, adaptador de zapata, con soporte
	Parlante Portátil Sony Srs-xb22 Extra Bass Con Bluetooth - Negro	1	\$299.900COP	EXTRA-BASS™ Efectos de sonido, Resistente al agua y al polvo, Hasta 12 horas de duración de la batería, Anima tu fiesta con llamativas luces, Tecnología BLUETOOTH® y NFC™, Este producto cuenta con 1 año de garantía Sony en Colombia por defectos de fabricación.

Equipo de comunicación y computación.	Computadores y red fija de telefonía	3	\$1.800.000COP	Instalación de red de internet en las oficinas, despues del año 3 de operación
Muebles y enseres y otros	N/A	N/A	N/A	N/A
Otros (incluido herramientas) N/A	Desarrollo de la App cotizada por medio de la empresa ¿cuánto cuesta mi App?	1	Aproximadamente \$3.400.000COP	<p>*Desarrollo basado en una cotización Precio/ calidad</p> <p>*App disponible en Android y IOS.</p> <p>*Interfaz sencilla</p> <p>*Compras dentro de la App</p> <p>*Solo se puede ingresar por medio de email.</p> <p>* La App tiene la posibilidad de almacenar perfiles</p> <p>*Solo se le implementa un idioma.</p>
Gastos Operativos	Mantenimiento	Trimestral	\$450.000	Técnico / Desarrollador experto en plataformas Html5 Java Script
Publicidad	SEM & SEO	1	\$1.500.000	Google Ads, Youtube, Instagram Ads

Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA).

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados

Dada las características del servicio, todos los activos necesarios son de obtención nacional, no se considera pertinente contar con proveedores extranjeros para el funcionamiento del proyecto, el uso de la aplicación por profesores de otros países está sujeto al crecimiento de la empresa y a discreción de estos.

Personal Base

Cargo	Tipo contrato	Actividad principal	Cantidad	Costos
Emprendedores	Consultor	CEO's - Emprendedores	2	\$2.500.000
Bailarines Base	Termino Fijo	Bailarín	2	\$1.500.000
Ingeniero de Sistemas	Por Obra/Labor	Desarrollador	1	Promedio \$800.000*
Contabilidad	Por Obra/Labor	Contador	1	Promedio \$600.000*

Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA).

Es fundamental tener bailarines de planta para iniciar el proyecto, ya que en dado caso de alguna de las clases que se puedan cancelar por parte del socio base (bailarines externos), la pueda suplir el bailarín base, con el fin de mantener una capacidad de servicio ajustable, quedando con excelente servicio de cara al cliente, también es importante colocar salario a nosotros como emprendedores del proyecto, no muy alto para dejar un crecimiento constante en el proyecto. Así mismo es importante tener un desarrollador como consultor externo que sea utilizado en caso de incidentes, fallas, novedades en donde sea fácil solucionar estos incidentes que pueden afectar directamente la operación o incluso pararla por completo, por último, debemos llevar un contexto

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

financiero revisado y firmado por un contador con tarjeta profesional, contrataremos a uno externo con el fin de que sea contrato por obra o labor.

Proceso de la prestación del servicio

Bien / Servicio:	Servicio Clases de baile virtual				
Unidades para producir	Habrá disponible de acuerdo con la capacidad del hosting de la App más de 10.000 conexiones y se podrán vender y ampliar si es necesario.				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos / horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto / unidad de tiempo)	Impactos Ambientales y sociales / Estrategia de mitigación
Actividad 1	60 minutos	1	1	Hosting – capacidad de la App.	Cero emisiones.

Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA).

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

NEGOCIOS VERDES

El proyecto se considera verde ya que nos motiva el cuidado y preservación del medio ambiente por el hecho que las personas no tienen que movilizarse hasta un lugar para tomar una clase de baile, lo cual reduce las emisiones de CO₂ en el ambiente. Esto disminuiría más del 17% de emisiones en un semana por persona, es un porcentaje mínimo pero de acuerdo con investigaciones realizadas por la empresa de tecnología SAP que al implementar el home office de 2 días a la semana, esta disminuyó 17 % en 2018 al evitar dos transportes a las semana, en comparación con el desplazamiento de dos veces a clases de baile esta sería equivalente, así mismo de acuerdo con el Banco Mundial, habla de un crecimiento exponencial de la población mundial que podría alcanzar la cantidad proyectada de 9.6 mil millones de personas para 2050, esto quiere decir que se necesitarán casi tres Planetas Tierra para contar con los recursos naturales necesarios para mantener el estilo de vida actual de la humanidad, disminuir el impacto del CO₂ es fundamental para llegar a ello.

Por último y relacionado a la cultura de responsabilidad corporativa tenemos un plan denominado “**Consciencia Activa**” concientizar a nuestros clientes del importante cuidado del planeta por medio de nuestra razón de ser CARE nos unimos a la causa de **sembrar un árbol** por cada 20 clientes que adquieran un plan entre \$180.000COP y \$450.000COP. Esta siembra de estos **árboles nativos**, no contaminante equivalentes al 2% de los ingresos brutos del plan y se une con nuestro pensamiento de responsabilidad social empresarial.

CAPACIDAD PRODUCTIVA

Para nuestro proyecto Active & Care estimamos que se puedan dictar 6 clases diarias donde cada clase constara de una hora contando en un principio con la capacidad productiva de 1 persona, es decir cada persona trabajaría 6 horas diarias. Inicialmente tenemos la capacidad del hosting de 10.00 conexiones.

Equipo de trabajo

- Perfil

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

Emprendedor 1: Administrador de empresas

Emprendedor 2: Administrador de empresas

- Rol

Emprendedor 1: Community Manager e Instructor de Baile.

Emprendedor 2: Community manager e Instructor de Baile.

- Dedicación (Tiempo completo / tiempo parcial): Tiempo completo para la actividad

Cargos disponibles al año 2 del proyecto

Nombre del Cargo	Funciones principales	Perfil requerido	Tipo de contratación	Dedicación de tiempo	Unidad	Valor remuneración*	Mes de vinculación.
Community Manager	Responsable de la comunidad de internet para la promoción del negocio	Profesional administración de empresas	nómina	Completo	1	1'200.000 COP Gstos de seguridad social incluidos (300.000COP)	2
Instructor de Baile	Responsable de dictar clases de baile virtuales	Profesional administración de empresas	Prestación de servicio	Tiempo parcial	comienzo del proyecto	\$1.800.000COP	1

Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA).

Es importante tener nuevos cargos y planearlos desde ya, por esta razón decidimos colocar esta parte del proyecto, donde se puede observar la necesidad de un Community Manager y otro Instructor adicional. Cargos fundamentales que se necesitarán a mediano plazo y que agregan valor

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

a la compañía. Además, el negocio hace necesario de estos dos cargos adicionales porque consideramos prioridad la promoción del negocio para mayor captación de clientes lo antes posible, así mismo, el instructor de baile que en primera instancia es uno de los emprendedores del proyecto, se desenvuelve bien en la destreza y es capaz de encaminar nuestro objetivo empresarial en lo que el negocio va tomando más fuerza y se puede ir vinculando más personal.

Proyección del negocio

Estrategia de promoción (nombre): Redes sociales Propósito: Dar a conocer nuestro servicio de clases de baile online				
Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	Costo	Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)
Inmersión comunidad Universitaria	Participación feria empresarial	Todos los años en las dos distintas ferias	\$199.000	Community manager
Promocionar nuestro servicio por medio de publicidad a través de las redes sociales con influencers	Celular	Un mes antes de la apertura de nuestro servicio	\$500.000COP	Community manager
Costo Total			\$699.000COP	
Estrategia de promoción (nombre): Concurso Propósito: Promocionar nuestro servicio				

Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	Costo	Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)
Hacer concursos de nuestros servicio de clases de baile online para hacer crecer nuestra comunidad por medio de regalos y premios y atraer más clientes obsequiándoles un paquete de 6 clases	Celular	Los tres primeros meses de apertura de nuestro proyecto	\$99.000COP	Community manager
Costo Total			\$99.000COP	
Estrategia de promoción (nombre): Estrategia de atracción				
Propósito: Ampliar nuestro mercado				
Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	Costo	Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)
Nuestros clientes tendrán beneficios de descuento, regalos y obsequios para quienes traigan nuevos clientes.	Voz a voz	Los primeros 6 meses de apertura del proyecto	Depende el beneficio (se estiman \$200.000COP)	Community Manager
Costo Total			\$200.000COP	

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

Período de Inicio del proyecto

El periodo de arranque de nuestro proyecto lo tenemos estimado en 5 meses después de la apertura proyectándonos con 160 clientes mensuales a partir del quinto mes. El crecimiento será exponencial en una tasa del 30% mensual durante el primer año, alcanzado el punto óptimo de ventas en el año 2 de funcionamiento.

Período Improductivo

El período improductivo que tendríamos en nuestro proyecto en el primer ciclo de producción sería en los primeros 18 meses en los cuales no contaremos con los ingresos/costos necesarios para recuperar la inversión, sin embargo de manera secuencial determinamos el periodo improductivo en dos fases: la primera de ellas de prospectación en la que lleguemos al nicho base con la cantidades de clientes potenciales determinados, esta creemos llegar al mes 12; la segunda fase en la fase de construcción e implementación de costos, en la que planemos acapararnos en el estatuto tributario del artículo 189 donde por medio de exenciones llegamos al punto de equilibrio, además de esta ley estamos apalancados con los beneficios tributarios del plan de negocios del Fondo Emprender.



**Formato Proyecto de Grado
Semillero De Emprendimiento**

Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas

Registro OMP:

Páginas: 61 pg.

Flujo de Caja Año 1 y Año 2 discriminado.

		Flujo de Caja - Active & Care											
	Año 0	Año 1											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Inversión inicial	\$ 40.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Egresos											
Mano de Obra Fija		-\$ 5.520.000	-\$ 6.900.000	-\$ 6.900.000	-\$ 6.900.000	-\$ 6.900.000	-\$ 6.900.000	-\$ 6.900.000	-\$ 6.900.000	-\$ 6.900.000	-\$ 6.900.000	-\$ 6.900.000	-\$ 6.900.000
Seguridad Social		-\$ 1.500.000	-\$ 2.090.000	-\$ 2.090.000	-\$ 2.090.000	-\$ 2.090.000	-\$ 2.090.000	-\$ 2.090.000	-\$ 2.090.000	-\$ 2.090.000	-\$ 2.090.000	-\$ 2.090.000	-\$ 2.090.000
Prestador de Servicios		-\$ 1.500.000	-\$ 1.500.000	-\$ 1.500.000	-\$ 1.500.000	-\$ 1.500.000	-\$ 1.500.000	-\$ 1.500.000	-\$ 1.500.000	-\$ 1.500.000	-\$ 1.500.000	-\$ 1.500.000	-\$ 1.500.000
Servicios Publicos		-\$ 500.000	-\$ 500.000	-\$ 500.000	-\$ 500.000	-\$ 500.000	-\$ 500.000	-\$ 500.000	-\$ 500.000	-\$ 500.000	-\$ 500.000	-\$ 500.000	-\$ 500.000
Publicidad		-\$ 1.500.000	-\$ 1.000.000	-\$ 700.000	-\$ 700.000	-\$ 700.000	-\$ 700.000	-\$ 700.000	-\$ 700.000	-\$ 700.000	-\$ 700.000	-\$ 700.000	-\$ 700.000
Prima Empleados		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-\$ 3.916.500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-\$ 3.916.500
Vacaciones Empleados		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cesantias Empleados		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Int Cesantias		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos Financieros		-\$ 735.555	-\$ 730.555	-\$ 725.555	-\$ 720.555	-\$ 715.555	-\$ 710.555	-\$ 705.555	-\$ 700.555	-\$ 695.555	-\$ 690.555	-\$ 685.555	-\$ 680.555
Otros Gastos		-\$ 100.000	-\$ 100.000	-\$ 100.000	-\$ 100.000	-\$ 100.000	-\$ 100.000	-\$ 100.000	-\$ 100.000	-\$ 100.000	-\$ 100.000	-\$ 100.000	-\$ 100.000
Impuestos		-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000	-\$ 450.000
Subtotal	\$ -	-\$ 11.805.555	-\$ 13.270.555	-\$ 12.965.555	-\$ 12.960.555	-\$ 12.955.555	-\$ 16.867.055	-\$ 12.945.555	-\$ 12.940.555	-\$ 12.935.555	-\$ 12.930.555	-\$ 12.925.555	-\$ 16.837.055
		Ingresos											
Programa Basico		\$ 11.670.000	\$ 11.670.000	\$ 11.670.000	\$ 11.670.000	\$ 11.670.000	\$ 11.670.000	\$ 11.670.000	\$ 11.670.000	\$ 11.670.000	\$ 11.670.000	\$ 11.670.000	\$ 11.670.000
Clases Individuales		\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
Programa Competitivo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5.500.000	\$ 5.500.000
Subtotal	\$ -	\$ 14.170.000	\$ 14.170.000	\$ 14.170.000	\$ 14.170.000	\$ 14.170.000	\$ 14.170.000	\$ 14.170.000	\$ 14.170.000	\$ 14.170.000	\$ 14.170.000	\$ 19.670.000	\$ 19.670.000
Total periodo	\$ 40.000.000	\$ 2.364.445	\$ 899.445	\$ 1.204.445	\$ 1.209.445	\$ 1.214.445	-\$ 2.697.055	\$ 1.224.445	\$ 1.229.445	\$ 1.234.445	\$ 1.239.445	\$ 6.744.445	\$ 2.832.945
Total anual	-\$ 40.000.000	\$18.700.340											

Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA).

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

Para el primer año lo manejamos con 5 empleados (2 Emprendedores, 2 Bailarines e Ingeniero de Sistemas), para manejar los ingresos equivalentes a la academia de baile, por nomina quedaron los administradores y los comerciantes, el prestamos del Fondo de Emprendimiento los debitamos a 36 meses para evitar subida de gastos financieros. Para el segundo año se incluye un nuevo instructor y se incrementa un 10% comparado al primer año, se paga prestaciones sociales del año anterior y se disminuyeron los gastos.

El Flujo de Caja proyecto a 5 años para el proyecto de **Aplicación Active & Care** a realizar en el proyecto otorga un favorable panorama para la salud financiera del mismo, en dónde para el periodo en ejecución el saldo fue positivo y en dónde las variaciones de 48,97%, 2.31%, 11.76% y 19.35% entre los periodos de tiempo demuestran solidez en el negocio, dejando como punto álgido y de intervención el año 2, allí se deberán fortalecer las relaciones comerciales para enfrentar de manera oportuna las posibles contingencias.

El comportamiento de los diferentes rubros del Flujo de Caja será fundamental para el manejo financiero del proyecto, por eso su correcta clasificación entre ingresos, costos y gastos dará las pautas y directrices a través de indicadores, y los cuales se contemplarán de manera holística, asegurando el bienestar general.

SUPUESTOS FINANCIEROS (PROYECCIONES)

Supuestos financieros - Active & Care						
Años /Sectores	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Crecimiento PIB Colombia	3,2%	2,9%	2,1%	3,6%	3,1%	3,4%
Crecimiento sector	2,5%	2,4%	2,1%	2,3%	2,1%	2,8%
IPC	3,9%	6,77%	6,77%	5,75%	3,27%	4,66%
Tasa de interés	3,75%					
Basados en crecimientos de Entrenamiento, deporte y cultura.						

Fuentes: Banco de la Republica (2020) – Asociación de entrenamiento, deporte y cultura (2019) – Banco Mundial (2020),

Elaboración propia

Para una correcto y completo análisis del proyecto, las estimaciones contempladas anteriormente y en las tablas siguientes, los supuestos financieros que se tendrán en cuenta son: 1) Crecimiento PIB Colombia, pues en ello se encuentre inmerso el desarrollo comercial

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

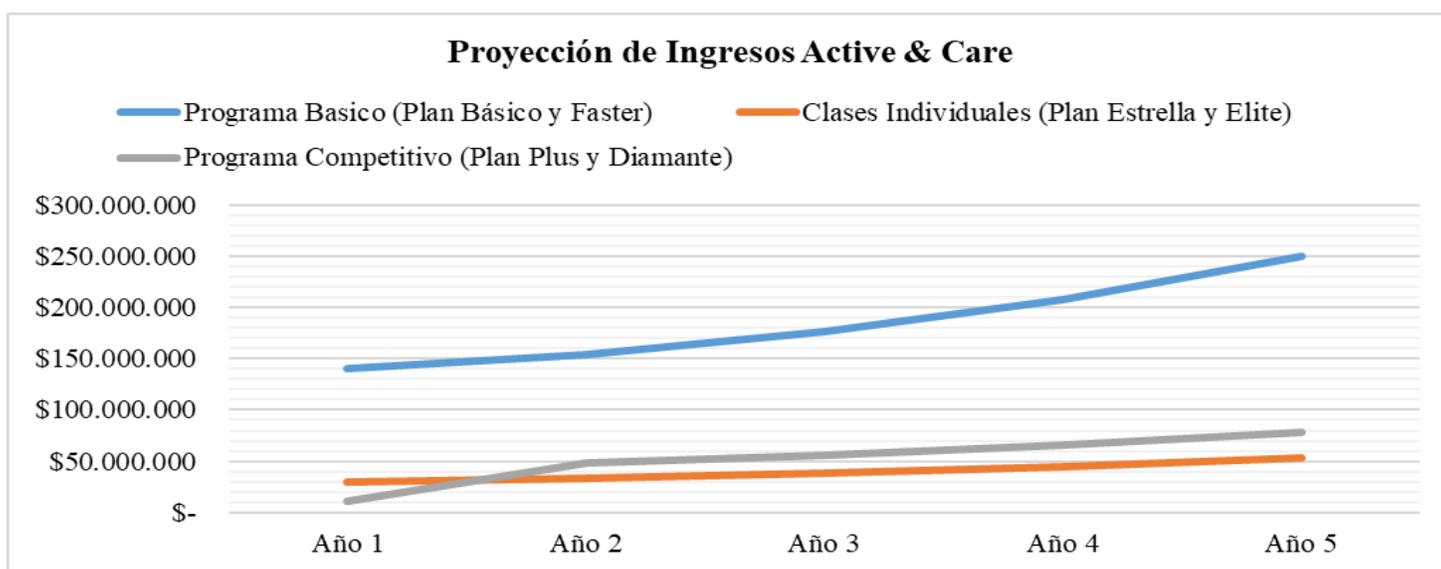
y empresarial de país y qué ofrece un panorama alentador pues el crecimiento es significativo con relación a las economías competidoras, 2) Crecimiento del sector de entrenamiento, deporte y cultura: Aunque corresponde a un margen menor a la economía del país, ofrece para el quinquenio objeto de estudio un espacio de crecimiento comercial por sobre el promedio, posicionando así al mundo empresarial de este segmento en un sector estable y de grandes proyecciones, 3) Índice de Precios al Consumidor: El cual representa un gran reto para el proyecto pues a priori representa mayores costos y gastos, por ello, la optimización de los mismos se vuelve foco de este proyecto, 4) Tasa de interés: La política monetaria la cual asume el banco de la Republica, permite que ante la escasez de liquidez el proyecto signifique un costo de oportunidad bastante importante para sus Stakeholders.

PROYECCIÓN DE INGRESOS

Proyección de ingresos a 5 años

Ingresos Active & Care					
Plan	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Programa Basico (Plan Básico y Faster)	\$140.040.000	\$154.044.000	\$177.150.600	\$208.151.955	\$249.782.346
Clases Individuales (Plan Estrella y Elite)	\$ 30.000.000	\$ 33.000.000	\$ 37.950.000	\$ 44.591.250	\$ 53.509.500
Programa Competitivo (Plan Plus y Diamante)	\$ 11.000.000	\$ 48.400.000	\$ 55.660.000	\$ 65.400.500	\$ 78.480.600
Total	\$181.040.000	\$235.444.000	\$270.760.600	\$318.143.705	\$381.772.446

Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA).



Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA).

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

Se tomo estimado con los tres planes que se ofrecen (programa básico, programa competitivo, clases individuales), estas proyecciones se hacen en base al flujo de caja durante los dos años, así mismo el plan financiero va relacionado con el flujo que se tenga de caja. Se espera que las clases individuales aumenten el mercado más de un 30%, en clases del programa básico en un 12% anual.

Los ingresos proyectados para el proyecto **Active & Care**, demuestran crecimiento en las variaciones entre los periodos 1 y 2 con 29.86%, 2 y 3 con 14,8%, y 4 y 5 con 17.24%, y disminución en los periodos 3 y 4 con 19.8%, y lo cual deja un panorama saludable para el proyecto, causada en principio por los bajos costos que se tienen, pero así mismo, se debe atacar bien sea con aumento de comercialización de las suscripciones del mercado.

PROYECCIÓN DE COSTOS

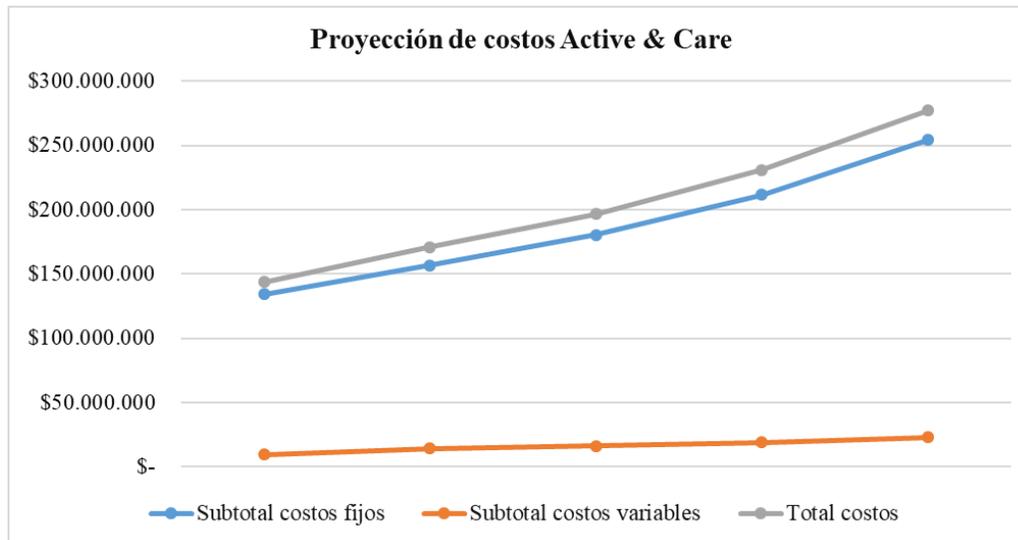
Se especifican costos fijos y costos variables y se extraen del flujo de caja y se presenta gráfico y se ve aumento de costos hasta equilibrados, mantenimiento de la App, clase e inducciones y beneficios para los empleados, como una forma de crear confianza entre los colaboradores, teniendo en cuenta que este tipo de motivaciones, tienen una “función decisiva en el éxito de una organización” (Pazmay & Ortiz del Pino, 2018).

Proyección de costos a 5 años

Proyección de costos Active & Care					
Costos fijos					
Actividad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano de Obra Fija	\$ 81.420.000	\$ 85.008.000	\$ 97.759.200	\$ 114.867.060	\$ 137.840.472
Seguridad Social	\$ 24.490.000	\$ 24.992.000	\$ 28.740.800	\$ 33.770.440	\$ 40.524.528
Prestador de Servicios	\$ 14.400.000	\$ 18.810.000	\$ 21.631.500	\$ 25.417.013	\$ 30.500.415
Servicios Publicos	\$ 6.000.000	\$ 6.600.000	\$ 7.590.000	\$ 8.918.250	\$ 10.701.900
Prima Empleados	\$ 7.833.000	\$ 8.616.000	\$ 9.908.400	\$ 11.642.370	\$ 13.970.844
Vacaciones Empleados	\$ -	\$ 3.920.000	\$ 4.508.000	\$ 5.296.900	\$ 6.356.280
Cesantias Empleados	\$ -	\$ 7.833.000	\$ 9.007.950	\$ 10.584.341	\$ 12.701.210
Int Cesantias	\$ -	\$ 940.000	\$ 1.081.000	\$ 1.270.175	\$ 1.524.210
Subtotal costos fijos	\$ 134.143.000	\$ 156.719.000	\$ 180.226.850	\$ 211.766.549	\$ 254.119.859
Costos variables					
Publicidad	\$ 9.500.000	\$ 14.080.000	\$ 16.192.000	\$ 19.025.600	\$ 22.830.720
Subtotal costos variables	\$ 9.500.000	\$ 14.080.000	\$ 16.192.000	\$ 19.025.600	\$ 22.830.720
Total costos	\$ 143.643.000	\$ 170.799.000	\$ 196.418.850	\$ 230.792.149	\$ 276.950.579

Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA).

Proyección de costos a 5 años



Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA).

Los costos proyectados, presentan un aumento creciente de forma lineal para los periodos objetos de estudio, sus alzas corresponden 7.76%, 12.4%, 8.96% y 5.53% respectivamente, y lo cual afecta de manera directa las utilidades del proyecto, causado de manera directa por el IPC y la devaluación del peso colombiano (COP). El costo representativo en el proyecto, y que corresponde a más del 40% de los mismos, es la mano de obra, se podrían ver optimizados a través de más suscripciones del mercado donde pueda aumentar los beneficios y contrastar esos costos.

PROYECCIÓN DE GASTOS

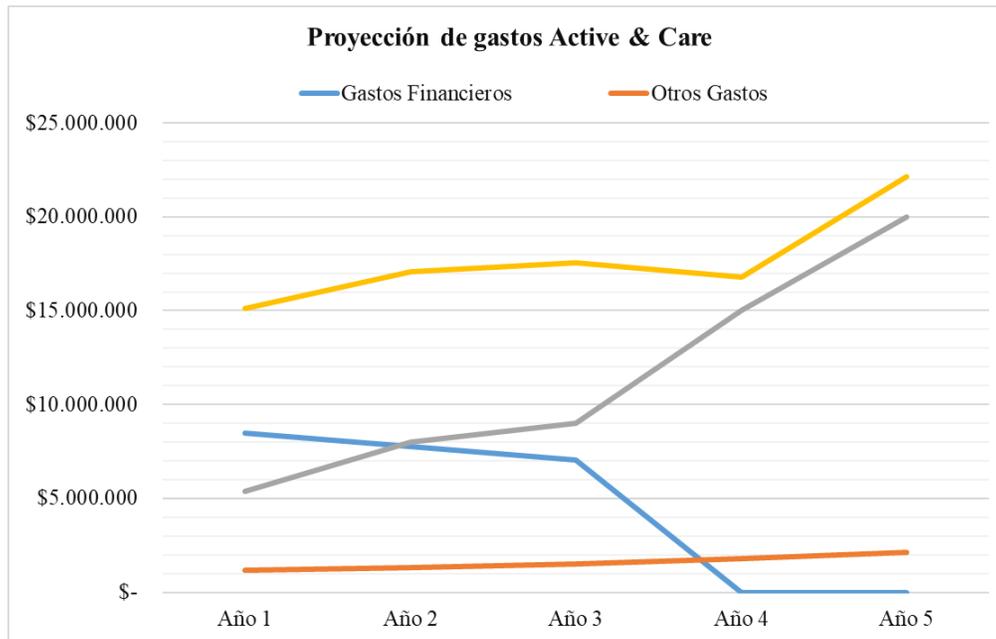
Proyección de gastos a 5 años

Proyección de gastos Active & Care					
Gastos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos Financieros	\$ 8.496.660	\$ 7.776.661	\$ 7.056.682	\$ -	\$ -
Otros Gastos	\$ 1.200.000	\$ 1.320.000	\$ 1.518.000	\$ 1.783.650	\$ 2.140.380
Impuestos	\$ 5.400.000	\$ 8.000.000	\$ 9.000.000	\$ 15.000.000	\$ 20.000.000
Total gastos	\$ 15.096.660	\$ 17.096.661	\$ 17.574.682	\$ 16.783.650	\$ 22.140.380

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA).

Proyección de gastos a 5 años



Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA).

Aquí tenemos otros gastos, gastos financieros y gastos de impuestos, se puede ver directamente en el flujo de caja, en el año 4 se paga la deuda que se tenía pendiente de la deuda de inversión y se ve una disminución sustancial en los gastos financieros a partir del año 4. Los gastos proyectados representan el grupo de rubros con menos variaciones, todas con incrementos no superiores al 1.5%, siendo el gasto financiero el más importante y constante, dejando una rentabilidad significativa cuando se amortice el mismo. El aumento es propio del crecimiento de precios del comercio, e inferiores al IPC.

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

INVERSIONES

Plan de inversión a 5 años

Plan de inversión 5 años Active & Care			
Item	Cantidad	Precio	Subtotal
Creacion App	1	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
Hosting de la pagina WEB	1	\$ 6.900.000	\$ 6.900.000
Cabinas de sonido	2	\$ 1.150.000	\$ 2.300.000
Camaras	2	\$ 1.500.000	\$ 3.000.000
Foco de Luz	12	\$ 1.500.000	\$ 18.000.000
Equipo de Sonido	2	\$ 1.250.000	\$ 2.500.000
Computador	2	\$ 1.800.000	\$ 3.600.000
Tapete	2	\$ 600.000	\$ 1.200.000
Total inversión			
\$40.000.000			

Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA).

Inversiones es lo que se invirtió para la idea inicial, se cubren los 40 millones, se implementa esta inversión para poder iniciar con la actividad de la App y una promoción comercial constante.

CAPITAL DE TRABAJO

Capital de trabajo Active & Care	
Activo corriente	
Caja	
Bancos	\$ 63.861.683
Cuentas por cobrar	\$ 5.663.000
Total activo corriente	\$ 69.524.683
Pasivo corriente	
Obligaciones financieras	\$ 14.833.343
Proveedores	\$ -
Cuentas por pagar	\$ 2.090.000
Impuestos, gravámenes y tasas	\$ 2.000.000
Obligaciones laborales	\$ 23.901.000
Total pasivo corriente	\$ 42.824.343
Capital de trabajo	\$ 26.700.340
Razón corriente	1,62

Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA)

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

INDICADORES FINANCIEROS

Indicadores financieros Active & Care	
VNA	\$181.530.587
TIR	10,64%
Capital de trabajo	\$26.700.340
Razón corriente	1,62
Margen bruto de Utilidad	17,67%
Rentabilidad sobre ventas	8,25%
Endeudamiento	101,24%
Contribución marginal	\$156.443.340
Margen de contribución	1,16
EBITDA	\$22.300.340
	12,32%

Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA).

Utilidades año 1 proyecto Active & Care

Apoyando el Flujo de Caja, el VNA y la TIR muestran la viabilidad del proyecto, en términos de liquidez, pues dejan una utilidad significativa y que es superior al costo de oportunidad del mercado. El capital de trabajo y la razón corriente, cuenta con recursos suficientes para cubrir sus necesidades y sostener su operación en relación 1:1,62, por eso se garantiza solvencia.

Utilidades año 1 Active & Care	
Ingresos operacionales	\$ 181.040.000
Ingresos no operacionales	-
Total ingresos	\$ 181.040.000
Costos fijos	\$ 137.743.000
Costos variables	\$ 9.500.000
Total costos	\$ 147.243.000
UTILIDAD BRUTA	\$ 33.797.000
Total gastos	\$ 9.696.660
Impuestos gravámenes y tasas	\$ 5.400.000
UTILIDAD NETA	\$ 18.700.340

Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA).



**Formato Proyecto de Grado
Semillero De Emprendimiento**

Registro OMP:

Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas

Páginas: 61 pg.

Los siguientes indicadores financieros que permiten demostrar la factibilidad y posibilidad de realización del proyecto de manera eficaz son el margen bruto de utilidad, en donde es 9,06% y que deja la posibilidad del desarrollo de la actividad de manera prolongada, igualmente la rentabilidad sobre las ventas con un margen del 2,48% como la posibilidad de crecimiento y usufructos de manera significativa, todo esto acompañado de un endeudamiento del 160,39% que no compromete al proyecto ya que la mayoría de financiación es por medio del Fondo Emprender.

Finalmente, el EBITDA, permitió determinar las ganancias o la utilidad obtenida por el proyecto de manera directa, sin tener en cuenta los gastos financieros, los impuestos y demás gastos contables que no implican salida de dinero en efectivo, y que encausa la capacidad de generar caja en la empresa en un 12,32%, siendo así, una de las mayores motivaciones para inversores.

MATRIZ DE RIESGOS

Active & Care	Matriz de riesgo
---------------	------------------

¿Está el riesgo en un punto crítico? (si/no)	Identificación de riesgo		Clasificación cuantitativa			Estrategia de respuesta al riesgo	Respuesta al riesgo			
	Riesgo	Categoría de riesgo	Probabilidad	Impacto	Puntaje de riesgo (probabilidad x impacto)		Plan de respuesta al riesgo	Presupuesto asignado al plan de contingencia	Disparador	Responsable del riesgo
No	Fallas en el sistema tecnológico - caídas del hosting	Operativo	5%	90%	5%	Contratación Técnico de incidentes	Se contratará un inspector de tecnología que sea técnico en plataformas, solo en caso de incidentes tecnológicas.	\$ 3.000.000	Aparición de una nueva tecnología a nivel global	Gerente operativo
No	Aumentos en costos de operación	Operativo	25%	45%	11%	Atenuar	Crear y ajustar presupuestos de compras, para medir y controlar más efectivamente los costos de la empresa. - Contar con diferentes opciones de proveedores e insumos.	\$ 1.800.000	Aumentos en costos de operación, nómina, materias primas, gastos de mantenimiento y administrativos.	Gerente operativo
Si	Aumento en la cantidad de competidores.	Mercado	60%	70%	42%	Atenuar	Crear una alianza con BodyTech pues es la competencia indirecta más grande. Para así abarcar un mayor porcentaje de mercado.	\$ 9.800.000	Creciente demanda de servicios de salud	Gerente de mercado
No	Cambio en las tendencias culturales o de gustos del consumidor final.	Mercado	30%	35%	11%	Renovar - Adaptar	Diversificación del servicio en general, a través de clases de zumba, yoga, etc para así ofrecer diferentes soluciones a muchas necesidades. Incluyendo citas virtuales de nutrición	\$ 2.000.000	Nuevas formas de mantener la salud.	Gerente de mercado
Si	Dificultad en la obtención de recursos para financiación.	Financiero	5%	100%	5%	Renovar - Adaptar	Se tiene la alternativa directa del Fondo Emprender con capital desde los 20 Millones de pesos	\$ 19.850.000	Necesidad de adquirir nuevas tecnologías. Escases de tiempo para cumplir las necesidades iniciales del mercado.	Gerente financiero
No	Variación constante de la tasa de interés.	Financiero	25%	70%	18%	Atenuar	Políticas de cartera que facilite el pago de nuestros clientes.	\$ 1.270.000	Aumento o disminución en la tasa de interés del Banco de la Republica .	Gerente financiero

Creación Propia. Basado en el Plan de Negocios del Fondo Emprender (SENA).

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

Referencias

- Alianza Red. (2018). Estadísticas Marketing Móvil. Bogotá: Mauricio Spencer.
- Alonso, D. L. (2007). La participación en la Universidad de Mayores: Beneficios en la calidad de vida. Madrid: La Factoría de Ediciones y Producciones.
- Banco de la República (2020). Tasas de interés y sector financiero. Accedido el 3 de marzo de 2020, tomado de: <https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/tasas-de-interes-y-sector-financiero>
- Banco Mundial (2020). Banco Mundial proyecta, para 2020, un crecimiento del PIB en Colombia del 3,6%, una de las de mejor desempeño en América Latina. Accedido el 3 de marzo de 2020, tomado de: <https://id.presidencia.gov.co/Paginas/prensa/2020/Banco-Mundial-proyecta-para-2020-crecimiento-PIB-Colombia-del-3-6-una-de-las-de-mejor-desempeno-America-Latina-200108.aspx>
- Bucheli Sandoval, J., & Brin, J. (2016). Relación entre la confianza hacia la publicidad y la lealtad hacia la marca. Cuadernos Latinoamericanos De Administración, 12(23), 59-72. <https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v12i23.2126>
- Cámara de Comercio de Bogotá (2020). Pasos para crear empresa. Accedido el: 01 de abril de 2020. Tomado de: <https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa>
- DIAN (2020). Facturación electrónica. Accedido el: 04 de abril de 2020. Tomado de: <https://factura-electronica.dian.gov.co/>
- El Tiempo (2015). Colombia tiene cerca del 1 % de gimnasios del mundo. Accedido el 05 de mayo de 2020. Tomado de: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16125076>
- El Tiempo. (2019). Los bogotanos pasan 20 días al año metidos en un bus. Bogotá: Periódico Virtual.
- El Tiempo. (20 de 01 de 2020). 5 herramientas para hacer ejercicio desde la comodidad de

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

su casa. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/tecnosfera/apps/5-herramientas-para-hacer-ejercicio-desde-la-comodidad-de-su-casa-449494>:

<https://www.eltiempo.com/tecnosfera/apps/5-herramientas-para-hacer-ejercicio-desde-la-comodidad-de-su-casa-449494>

Habitad, Bogotá (1993). Ley ambiental empresarial. Accedido el: 01 de abril de 2020.

Tomado de: <https://www.habitatbogota.gov.co/transparencia/normatividad/normatividad/ley-99-1993>

Fondo Emprender. (2020). Participación del fondo de emprendimientos del Sena.

Recuperado de <http://www.fondoemprender.com/SitePages/pasoapasoemprender.aspx>.

Lautaro Paskevicius (2020). Crece el consumo de aplicaciones en cuarentena: las más descargadas y el avance de las web apps. Accedido el 09 de abril de 2020. Tomado de: <https://www.infobae.com/america/tecno/2020/04/19/crece-el-consumo-de-aplicaciones-en-cuarentena-las-mas-descargadas-y-el-avance-de-las-web-apps/>

La Vanguardia (2020). El coronavirus dispara el tiempo que pasamos en las redes sociales. Accedido el 09 de abril de 2020. Tomado de: <https://www.lavanguardia.com/tecnologia/20200406/48338246134/coronavirus-dispara-tiempo-pasamos-redes-sociales.html>

Ministerio de Salud. (30 de enero de 2015). *Importancia de la actividad física en la salud*. Obtenido de [ministeriodesalud.gov](https://www.ministeriodesalud.gov): https://www.ministeriodesalud.gov.cr/gestores_en_salud/guiasalimentarias/actividad%20fisica.pdf

Ministerio de Salud. (30 de enero de 2015). *Importancia de la actividad física en la salud*. Obtenido de [ministeriodesalud.gov](https://www.ministeriodesalud.gov): https://www.ministeriodesalud.gov.cr/gestores_en_salud/guiasalimentarias/actividad%20fisica.pdf

Montenegro, Y. A. & Valbuena, P. N. (2018). Tendencias de investigación en relacionamiento legal en negocios internacionales (2012-2016). Recuperado de:

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

<http://hdl.handle.net/20.500.12495/2936>.

Organización Mundial de la Salud. (1 de octubre de 2017). who. Obtenido de www.who.int: <https://www.who.int/features/factfiles/obesity/es/>

Organización Mundial de la Salud. (2018). Actividad física. Accedido el 04 de mayo de 2020. Tomado de: <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/physical-activity>

Organización Mundial de la Salud. (1 de octubre de 2017). who. Obtenido de www.who.int: <https://www.who.int/features/factfiles/obesity/es/>

Pazmay Ramos, S., & Ortiz del Pino, Ángel. (2018). Clima organizacional en las industrias ecuatorianas de calzado. Cuadernos Latinoamericanos De Administración, 14(26). <https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v14i26.2606>

Portafolio. (2020). El camino que tomará la inversión en tecnología en Colombia. Bogotá: Portafolio.

Revista Dinero (2020). Gimnasios 'sudan la gota gorda' y acuden a Facebook para no morir. Accedido el 04 de mayo de 2020. Recuperado de <https://www.dinero.com/inversionistas/articulo/coronavirus-16-de-abril-cual-es-la-oferta-de-los-gimnasios-en-facebook/284324>

Revista Dinero (2020). Cadenas de descuento sacuden negocio de gimnasios. Accedido el 04 de mayo de 2020. Tomado de: <https://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/se-reacomoda-el-negocio-de-los-gimnasios/272062>

Revista Gerente (2020). Crece el sector fitness en el país. Accedido el 04 de mayo de 2020. Tomado de: <https://gerente.com/co/crece-sector-fitness-pais/>

Secretaria Distrital de Hacienda (2020). Industria y Comercio Bogotá. Accedido el: 06 de abril de 2020. Tomado de: <http://www.shd.gov.co/shd/industria-y-comercio>

Secretaria Senado (1971). Código de comercio versión 2020. Accedido el: 01 de abril de 2020. Tomado de: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_comercio.html

	Formato Proyecto de Grado Semillero De Emprendimiento	Registro OMP:
	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas	Páginas: 61 pg.

The Economist (2015). Health and letters. Accedido el: 08 de abril de 2020. Tomado de:

https://www.economist.com/printedition/covers?print_region=76978&date_filter%5bvalue%5d%5byear%5d=2015

Valencia, C. & Enríquez D. (2016). Tendencias Del Estilo De Vida Fitness En Colombia.

Universidad ICESI. Accedido el 04 de mayo de 2020. Tomado de:
https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/83067/1/valencia_%09tendencias_estilo_2016.pdf

Vallaes, F. (2016). “A río revuelto ganancia de pescadores”: Responsabilidad Social Confusa y vanaglorias gerenciales. Cuadernos Latinoamericanos De Administración, 12(22), 5-6. <https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v12i22.1781>

Vélez Pareja, I. (2015). De vuelta a lo básico: El costo de capital depende de los flujos de caja libre. Cuadernos Latinoamericanos De Administración, 11(21), 9-16. <https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v11i21.161>



**Formato Proyecto de Grado
Semillero De Emprendimiento**

Registro OMP:

Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas

Páginas: 61 pg.



**Formato Proyecto de Grado
Semillero De Emprendimiento**

Registro OMP:

Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas

Páginas: 61 pg.



**Formato Proyecto de Grado
Semillero De Emprendimiento**

Registro OMP:

Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas

Páginas: 61 pg.