

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 5
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2021-04-19
		PÁGINA: 1 de 1

16.

FECHA 14 de Mayo de 2021

Señores
UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
 BIBLIOTECA
 Ciudad

UNIDAD REGIONAL	Extensión Soacha
TIPO DE DOCUMENTO	Trabajo de Grado
FACULTAD	Ciencias del Deporte y la Educación Física
NIVEL ACADÉMICO DE FORMACIÓN O PROCESO	Pregrado
PROGRAMA ACADÉMICO	Ciencias del Deporte y Educación Física

El Autor(Es):

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS	No. DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN
Corzo Jurado	Daniel Orlando	1073236214

Director(Es) y/o Asesor(Es) del documento:

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS
Gil Moreno	Diana Patricia

TÍTULO DEL DOCUMENTO
Plan de negocios de la empresa Crushers - Try or die del municipio de Madrid - Cundinamarca

SUBTÍTULO (Aplica solo para Tesis, Artículos Científicos, Disertaciones, Objetos Virtuales de Aprendizaje)

TRABAJO PARA OPTAR AL TÍTULO DE:
 Aplica para Tesis/Trabajo de Grado/Pasantía

Profesional en Ciencias del Deporte y la Educación Física

AÑO DE EDICIÓN DEL DOCUMENTO	NÚMERO DE PÁGINAS
2021	109

DESCRIPTORES O PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS
(Usar 6 descriptores o palabras claves)

ESPAÑOL	INGLÉS
1 Plan de negocio	Business plan
2 Entrenamiento funcional	Functional training
3 Fitness	Fitness
4 Crossfit	Crossfit
5,	
6,	

RESUMEN DEL CONTENIDO EN ESPAÑOL E INGLÉS

(Máximo 250 palabras – 1530 caracteres, aplica para resumen en español):

El tema de salud pública en el último año se ha visto gravemente afectado por la propagación en todo el mundo de un virus letal llamado Covid – 19, el cual, entre sus principales afectaciones se encuentra la deficiencia respiratoria. Estudios demuestran que realizar actividad física de manera regular, mejora y fortalece el sistema inmunológico; lo que permitió poner en marcha un programa de entrenamiento funcional dirigido en espacios al aire libre, y a su vez, poder aplicar los conocimientos obtenidos durante la formación en ciencias del deporte y la educación física con énfasis en administración para la creación de la empresa llamada Crushers – Try or die. En el presente estudio se elabora un plan de negocios para la empresa en cuestión que permita obtener información relevante para el buen funcionamiento y la calidad del servicio; se aplicaron encuestas para recolectar datos, y se realizó un análisis financiero para llevar un control de las utilidades generadas por Crushers. Así mismo, se realizó la proyección de la empresa en términos financieros y operativos, posibilitando que más personas se beneficien con el programa y métodos enseñados, y de esta manera posicionar a Crushers – Try or die como una de las mejores empresas de fitness de la región.

The topic of public health in the past year has seen the grave effects of the spreading of a lethal virus called COVID-19. Among other effects, it is a respiratory deficiency. Studies demonstrate that engaging in regular physical activity, strengthens and reinforces the immune system. What started was a functional training program for outdoor spaces; from that, the ability to apply knowledge obtained in sports science and physical education, with an emphasis on administration spawned. This brought on the creation of the company Crushers - Try or Die. In the following study, a business plan is presented for the company in question. Surveys were applied to collect data and financial analysis was carried out to keep track of the profits generated by Crushers. The projection of the company was carried out in both financial and operational terms, which allowed more people to benefit from the program and methods taught. This positions Crushers - Try or Die as one of the best fitness companies in the region.

FUENTES (Todas las fuentes de su trabajo, en orden alfabético)

Antunes, B., Bianco R., Lima W. P. (2020). Formación funcional: Conceptos y beneficios Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento. Vol. (8) 69-80. doi:10.32749/nucleodoconhecimento.com.br/educacao-fisica/treinamento-funcional
Benno B. (1998). el efecto del ejercicio y el deporte en el área emocional. Revista digital de educación física y deportes. <https://www.efdeportes.com/efd12/bennoe.htm>
CIIU. (s.f.). Lista de Códigos <http://www.cashflow88.com/decisiones/codigos-ciiu.pdf>
CrossFit, I. (2020). Guia de entrenamiento nivel 1. http://library.Crossfit.com/free/pdf/CFJ_Level1_Spanish_Latin_American.pdf
Dª. Martínez, E. (2014). El Modelo de Negocio como base del éxito empresarial: una revisión teórica. Universidad de Almería. http://repositorio.ual.es/bitstream/handle/10835/3662/3537_EL%20MODELO%20DE%20NEGOCIO%20COMO%20BASE%20DEL%20EXITO%20EMPRESARIAL_UNA%20REVISI%20N%20TE%20RICA%20E%20E%20N%20EL%20MUNDO%20ACTUAL.pdf

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Por medio del presente escrito autorizo (Autorizamos) a la Universidad de Cundinamarca para que, en desarrollo de la presente licencia de uso parcial, pueda ejercer sobre mí (nuestra) obra las atribuciones que se indican a continuación, teniendo en cuenta que, en cualquier caso, la finalidad perseguida será facilitar, difundir y promover el aprendizaje, la enseñanza y la investigación.

En consecuencia, las atribuciones de usos temporales y parciales que por virtud de la presente licencia se autoriza a la Universidad de Cundinamarca, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad; así como a los usuarios de las redes, bases de datos y demás sitios web con los que la Universidad tenga perfeccionado una alianza, son: Marque con una "X":

AUTORIZO (AUTORIZAMOS)

SI

NO

1. La reproducción por cualquier formato conocido o por conocer.	x	
2. La comunicación pública, masiva por cualquier procedimiento, medio físico, electrónico y digital	x	
3. La inclusión en bases de datos y en sitios web sean éstos onerosos o gratuitos, existiendo con ellos previa alianza perfeccionada con la Universidad de Cundinamarca para efectos de satisfacer los fines previstos. En este evento, tales sitios y sus usuarios tendrán las mismas facultades que las aquí concedidas con las mismas limitaciones y condiciones.	x	
4. La inclusión en el Repositorio Institucional con motivos de publicación, en pro de su consulta, vicivilización académica y de investigación.	x	

De acuerdo con la naturaleza del uso concedido, la presente licencia parcial se otorga a título gratuito por el máximo tiempo legal colombiano, con el propósito de que en dicho lapso mi (nuestra) obra sea explotada en las condiciones aquí estipuladas y para los fines indicados, respetando siempre la titularidad de los derechos patrimoniales y morales correspondientes, de acuerdo con los usos honrados, de manera proporcional y justificada a la finalidad perseguida, sin ánimo de lucro ni de comercialización.

Para el caso de las Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, de manera complementaria, garantizo(garantizamos) en mi(nuestra) calidad de estudiante(s) y por ende autor(es) exclusivo(s), que la Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía en cuestión, es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi(nuestra) creación original particular y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro (aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos de la Tesis o Trabajo de Grado es de mí (nuestra) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

Sin perjuicio de los usos y atribuciones otorgadas en virtud de este documento, continuaré (continuaremos) conservando los correspondientes derechos patrimoniales sin modificación o restricción alguna, puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación de los derechos patrimoniales derivados del régimen del Derecho de Autor.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "*Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores*", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables. En consecuencia, la Universidad de Cundinamarca está en la obligación de RESPETARLOS Y HACERLOS RESPETAR, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

NOTA: (Para Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía):
Información Confidencial:
Esta Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, contiene información privilegiada, estratégica, secreta, confidencial y demás similar, o hace parte de la investigación que se adelanta y cuyos resultados finales no se han publicado. SI_____ NO__x__ .
En caso afirmativo expresamente indicaré (indicaremos), en carta adjunta tal situación con el fin de que se mantenga la restricción de acceso.

LICENCIA DE PUBLICACIÓN

Como titular(es) del derecho de autor, confiero(erimos) a la Universidad de Cundinamarca una licencia no exclusiva, limitada y gratuita sobre la obra que se integrará en el Repositorio Institucional, que se ajusta a las siguientes características:

a) Estará vigente a partir de la fecha de inclusión en el repositorio, por un plazo de 5 años, que serán prorrogables indefinidamente por el tiempo que dure el derecho patrimonial del autor. El autor podrá dar por terminada la licencia solicitándolo a la Universidad por escrito. (Para el caso de los Recursos Educativos Digitales, la Licencia de Publicación será permanente).

b) Autoriza a la Universidad de Cundinamarca a publicar la obra en formato y/o soporte digital, conociendo que, dado que se publica en Internet, por este hecho circula con un alcance mundial.

c) Los titulares aceptan que la autorización se hace a título gratuito, por lo tanto, renuncian a recibir beneficio alguno por la publicación, distribución, comunicación pública y cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente licencia y de la licencia de uso con que se publica.

d) El(Los) Autor(es), garantizo(amos) que el documento en cuestión, es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi (nuestra) creación original particular y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro(aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos es de mí (nuestro) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

- e) En todo caso la Universidad de Cundinamarca se compromete a indicar siempre la autoría incluyendo el nombre del autor y la fecha de publicación.
- f) Los titulares autorizan a la Universidad para incluir la obra en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.
- g) Los titulares aceptan que la Universidad de Cundinamarca pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.
- h) Los titulares autorizan que la obra sea puesta a disposición del público en los términos autorizados en los literales anteriores bajo los límites definidos por la universidad en el "Manual del Repositorio Institucional AAAM003"
- i) Para el caso de los Recursos Educativos Digitales producidos por la Oficina de Educación Virtual, sus contenidos de publicación se rigen bajo la Licencia Creative Commons: Atribución- No comercial- Compartir Igual.



- j) Para el caso de los Artículos Científicos y Revistas, sus contenidos se rigen bajo la Licencia Creative Commons Atribución- No comercial- Sin derivar.



Nota:

Si el documento se basa en un trabajo que ha sido patrocinado o apoyado por una entidad, con excepción de Universidad de Cundinamarca, los autores garantizan que se ha cumplido con los derechos y obligaciones requeridos por el respectivo contrato o acuerdo

La obra que se integrará en el Repositorio Institucional, está en el(los) siguiente(s) archivo(s).

Nombre completo del Archivo Incluida su Extensión (Ej. Nombre completo del trabajo.pdf)	Tipo de documento (ej. Texto, imagen, video, etc.)
1 Plan de negocios de la empresa Crushers - Try or die del municipio de Madrid - Cundinamarca.pdf	Texto
2,	
3,	
4,	

En constancia de lo anterior, Firmo (amos) el presente documento:

APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	FIRMA (autógrafa)
Corzo Jurado Daniel Orlando	

21.1-51-20

**Plan De Negocios De La Empresa Crushers – Try or die Del Municipio De
Madrid - Cundinamarca**

Daniel Orlando Corzo Jurado

**Trabajo de grado para optar al título de Profesional el Ciencias del Deporte y la
Educación Física**

Asesor(a):

Diana Patricia Gil Moreno

Magister En Desarrollo Educativo y Social

Universidad de Cundinamarca

Facultad Ciencias del Deporte y la Educación Física

Programa de Ciencias del Deporte y la Educación Física

Soacha, Mayo 2021

Dedicatoria

Este trabajo, por supuesto, está dedicado a mis padres quienes han sido mi motivación gracias a su esfuerzo, sacrificio, amor, y total apoyo durante todos estos años. Gracias por ser ese motor que me impulsa a llegar cada vez más lejos en los caminos de la vida.

También, quiero dedicar los días, las horas, y esfuerzo empleado en la elaboración de este documento al pueblo colombiano, en especial, a los jóvenes que alzan la voz, a los que han masacrado en su lucha, y a todos los que siguen adelante, resistiendo, peleando y anhelando un mejor futuro. En general, a todo el pueblo que se cansó del abuso, las injusticias, la desigualdad, la falta de oportunidades, de educación y salud, y que salen a las calles de todo el territorio nacional a expresar su inconformidad contra este gobierno corrupto e inservible que manipula y desangra lo más hermoso de este país... su gente.

Agradecimientos

Mis agradecimientos son para aquellos docentes que estuvieron en el proceso de formación y capacitación en la carrera de profesional en ciencias del deporte y la educación física. Gracias a cada uno de ellos por compartir sus conocimientos y experiencias adquiridas. A los compañeros que estuvieron acompañando este duro proceso a lo largo de la carrera, quienes también aportaron y ayudaron en la formación de un profesional integral. A ellos y a mi familia, muchas gracias.

Tabla De Contenido

	Pág.
Dedicatoria.....	2
Agradecimientos	3
Resumen	10
Palabras Clave.....	10
Abstract	11
Keywords.....	11
Introducción.....	12
Problema.....	14
Planteamiento del problema	14
Pregunta problema	16
Justificación.....	17
Objetivos.....	20
Objetivo general.....	20
Objetivos específicos	20
Referentes teóricos.....	21
<i>Plan de negocios</i>	21
<i>Modelo de Negocio</i>	21
Entrenamiento Funcional	24

Salud Mental.....	26
Fitness.....	28
Crossfit	31
Box	32
Metodología.....	33
Enfoque y método de investigación.	34
Población participante	35
Técnicas e instrumentos de obtención de información	35
Fases o etapas del proceso	36
Capítulo 1	39
Plan de negocios Crushers – Try or Die.....	39
<i>Historia</i>	39
<i>Descripción De La Empresa</i>	40
<i>Actividad Económica</i>	40
<i>Ubicación</i>	41
<i>Misión</i>	41
<i>Visión</i>	41
<i>Objetivos Estratégicos</i>	41
<i>Idea De Necesidad U Oportunidad De Negocio</i>	42
<i>Público Objetivo</i>	43

<i>Objetivos Del Negocio</i>	44
<i>Modelo de negocio</i>	45
<i>Estrategias Del Negocio</i>	45
<i>Matriz EFE</i>	48
<i>Análisis De Actores</i>	51
<i>Matriz MPC</i>	54
<i>Encuesta sociodemográfica y análisis</i>	56
<i>Ámbito De Acción De La Empresa</i>	69
<i>Equipo Empresarial Y Gerencial</i>	70
<i>Análisis De La Industria</i>	72
<i>Marketing Mix</i>	76
<i>Capítulo 3</i>	77
<i>Plan Financiero</i>	77
<i>Proyección financiera</i>	84
<i>Resultados y análisis de la información</i>	86
<i>Discusión</i>	99
<i>Conclusiones</i>	100
<i>Apéndice 1</i>	105
<i>Apéndice 2</i>	107

Lista De Tablas

	Pág.
Tabla 1 Definiciones del modelo de negocio	23
Tabla 2 Matriz DOFA.....	46
Tabla 3 Matriz EFE	49
Tabla 4 Análisis de la población involucrada	51
Tabla 5 Análisis del perfil competitivo	54
Tabla 6 Empresas a nivel nacional que se dedican al Crossfit.....	74
Tabla 7 Información de la empresa	77
Tabla 8 Inversión con recursos propios	78
Tabla 9 Inversión publicitaria	79
Tabla 10 Estimado de ventas	80
Tabla 11 Proyecciones de venta	81
Tabla 12 Crecimiento en ventas	82
Tabla 13 Balance financiero	83

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1 Pregunta 1: funcionalidad del servicio.....	89
Figura 2 Pregunta 2: calificación del servicio.....	90
Figura 3 Pregunta 3: aspecto profesional.....	91
Figura 4 Pregunta 4: valor del servicio	92
Figura 5 Pregunta 5: calidad del servicio.....	93
Figura 6 Pregunta 6: servicio al cliente	94
Figura 7 Pregunta 7: entrenamiento al aire libre	95
Figura 8 Pregunta 8: credibilidad del servicio	96
Figura 9 Pregunta 9: factores que impiden acceder al servicio.....	97
Figura 10 Las cinco fuerzas de Porter	53
Figura 11 Pregunta: edad	56
Figura 12 Pregunta: género.....	57
Figura 13 Pregunta: estado civil.....	58
Figura 14 Pregunta: nivel socioeconómico.....	59
Figura 15 Pregunta: nivel de ingresos	60
Figura 16 Pregunta: nivel de escolaridad.....	61
Figura 17 Pregunta: uso del tiempo libre.....	62
Figura 18 Pregunta: practica deporte.....	63

Figura 19 Pregunta: qué deporte practica	64
Figura 20 Pregunta: consumo de tabaco	65
Figura 21 Pregunta: consumo de bebidas alcohólicas	66
Figura 22 Pregunta: diagnóstico de enfermedades.....	67
Figura 23 Pregunta: cuál enfermedad	68
Figura 24 Estructura organizacional.....	71
Figura 25 Estructura organizacional a futuro.....	72
Figura 26 Mezcla de mercadotecnia	76

Resumen

El tema de salud pública en el último año se ha visto gravemente afectado por la propagación en todo el mundo de un virus letal llamado Covid – 19, el cual, entre sus principales afectaciones se encuentra la deficiencia respiratoria. Estudios demuestran que realizar actividad física de manera regular, mejora y fortalece el sistema inmunológico; lo que permitió poner en marcha un programa de entrenamiento funcional dirigido en espacios al aire libre, y a su vez, poder aplicar los conocimientos obtenidos durante la formación en ciencias del deporte y la educación física con énfasis en administración para la creación de la empresa llamada Crushers – Try or die. En el presente estudio se elabora un plan de negocios para la empresa en cuestión que permita obtener información relevante para el buen funcionamiento y la calidad del servicio; se aplicaron encuestas para recolectar datos, y se realizó un análisis financiero para llevar un control de las utilidades generadas por Crushers. Así mismo, se realizó la proyección de la empresa en términos financieros y operativos, posibilitando que más personas se beneficien con el programa y métodos enseñados, y de esta manera posicionar a Crushers – Try or die como una de las mejores empresas de fitness de la región.

Palabras Clave

Plan de negocio, Entrenamiento funcional, Fitness, Crossfit.

Abstract

The topic of public health in the past year has seen the grave effects of the spreading of a lethal virus called COVID-19. Among other effects, it is a respiratory deficiency. Studies demonstrate that engaging in regular physical activity, strengthens and reinforces the immune system. What started was a functional training program for outdoor spaces; from that, the ability to apply knowledge obtained in sports science and physical education, with an emphasis on administration spawned. This brought on the creation of the company Crushers - Try or Die. In the following study, a business plan is presented for the company in question. Surveys were applied to collect data and financial analysis was carried out to keep track of the profits generated by Crushers. The projection of the company was carried out in both financial and operational terms, which allowed more people to benefit from the program and methods taught. This positions Crushers - Try or Die as one of the best fitness companies in the region.

Keywords

Business plan, Functional training, Fitness, Crossfit.

Introducción

La salud y todo lo que se relacione a ella, es un tema que nos compete a todos los seres humanos y cuya prevención está estrechamente relacionada con la misión del profesional en ciencias del deporte y la educación física. Debido a esto, nace la idea de emprendimiento de un programa de entrenamiento funcional aplicado en zonas y espacios al aire libre, con el fin de fortalecer de manera íntegra al ser humano; y mitigar los efectos negativos del virus (covid – 19) en momentos tan críticos por los que atraviesa la humanidad en esta emergencia sanitaria.

En el mundo, el país y más específicamente en el municipio de Madrid en el departamento de Cundinamarca, se vio afectado el comercio y la economía de cientos de personas que fueron obligados a cerrar temporalmente empresas y negocios informales de los cuales obtienen sus principales ingresos. Algunos de los negocios que se vieron más afectados fueron los centros de acondicionamiento físico, gimnasios, clubes nocturnos de ocio y diversión, centros de belleza, centros comerciales entre otros.

En vista de la crisis pandémica, y el cierre de gimnasios y escenarios para la práctica de actividad física y deportes; se crea el programa CRUSHERS – TRY OR DIE, enfocado en los movimientos funcionales, el fortalecimiento muscular, el mejoramiento de la capacidad pulmonar, y el refuerzo del sistema inmunológico como herramienta imprescindible para el cuidado de la salud y la prevención de enfermedades.

En el programa de Crushers se presenta una estrategia metodológica que consiste en la aplicación del método crossfit realizado al aire libre. Este tipo de entrenamiento es muy completo ya que permite quemar más calorías y acelerar el metabolismo, con este método se

puede aumentar progresivamente la resistencia física y la fuerza del individuo. La empresa se fundó en junio del año 2020 y hasta el día de hoy ha tenido gran acogida por los madrileños.

El objeto de esta monografía es el diseño de un plan de negocios para la empresa en cuestión que dé cuenta de la viabilidad de ésta y de los pasos a seguir para la mejora continua del servicio prestado. Lo anterior se plantea desde la obtención de datos que evidencian el impacto generado en las personas de la comunidad madrileña que se sometieron al programa creado por Crushers y una proyección financiera que incentive el esfuerzo de los integrantes de la empresa para el éxito y expansión de la empresa.

Cabe resaltar que debido al segundo y tercer pico del virus (Covid – 19) presentados en el municipio de Madrid y el resto del país, surgieron limitaciones en el sondeo de mercado y recolección de información pertinente a los usuarios de los centros de fitness en la comunidad, y su perspectiva sobre estos establecimientos y métodos utilizados. Por lo cual no fue posible contar con la opinión de muchos usuarios que, en épocas previas a la pandemia asistían con mayor frecuencia a este tipo de establecimientos, limitando así los datos recogidos respecto al tema.

La realización del presente trabajo deja aportes valiosos para el desarrollo tanto económico como operativo y organizacional de la empresa; y puede servir como guía para futuros estudios o ideas de emprendimiento.

Problema

Planteamiento del problema

El actual virus llamado Covid-19, el cual se propagó a finales del año 2019 y que se extendió a lo largo y ancho de todo el planeta, ocasionó que la humanidad se aislara durante varios meses y obligó a las personas a identificar e implementar alternativas de generación de ingreso y así, lograr sobrellevar el mal momento por el que está pasando gran parte de los países del mundo, realidad a la cual no es ajena la sociedad colombiana y Latinoamericana.

En la actualidad el país entero se ha visto afectado por la pandemia COVID-19, puesto que la gran mayoría de comerciantes, gimnasios, negocios, clubes nocturnos, escenarios deportivos, y demás, debieron cerrar sus puertas por las restricciones que se implementaron a nivel nacional, esto puede ser evidenciado a partir del cierre del 10% de las microempresas en el territorio nacional (El Tiempo, 2020).

En consecuencia, el municipio de Madrid (Cundinamarca) es un territorio que pertenece al área metropolitana de la capital del país, razón por la cual también se ha visto golpeado por esta problemática, ocasionando precariedad en el desarrollo integral del ser. Por otro lado, es necesario aclarar que el municipio durante los últimos años ha sido el nuevo hogar de cientos de personas procedentes de la capital que no lograron encontrar una vivienda digna debido a los altos costos en las pocas unidades residenciales existentes en Bogotá DC.; adicionalmente, el territorio madrileño no es ajeno a la migración nacional ocasionada por el conflicto armado interno y la crisis venezolana. Estas migraciones han traído consigo sobrepoblación en algunos sectores del municipio, cambios a nivel social, cultural, económico y de salud pública. (Terridata, 2020).

Debido a lo expuesto anteriormente, los ciudadanos madrileños habituados al deporte y la actividad física se vieron en la necesidad de realizar actividades dentro del hogar con el fin de fortalecer, desarrollar y mantener su salud física y mental debido a falta de gimnasios y escenarios especializados para la práctica deportiva; es entonces, que se hace imprescindible diseñar e implementar un programa para el acondicionamiento y fortalecimiento físico que garantice seguridad (protocolos, escenarios al aire libre), trabajo guiado y especializado, experiencias nuevas, integración social, aprovechamiento del tiempo libre, y por supuesto, mejorar la salud y la calidad de vida de la comunidad.

Teniendo en cuenta lo anterior, la empresa Crushers – Try or Die se crea con el fin de satisfacer esas necesidades entorno al entrenamiento físico y funcional que demandan los pobladores del municipio de Madrid (Cundinamarca), brindando una alternativa a quienes por temor a la pandemia optan por realizar actividades que se desarrollan en espacios abiertos. Por otro lado, están aquellas personas que además de mejorar el movimiento, la funcionalidad de su cuerpo, el aumento del desempeño físico en tareas o labores que se ejecutan en el día a día, optan por llevar más allá sus entrenamientos, a un nivel deportivo. El programa de entrenamiento construido por la empresa está diseñado para trabajar según el estado físico que tenga la persona, de esta manera se sabrá con qué tipo de intensidad y carga se podrán realizar los ejercicios y así mismo ir progresando paulatinamente con cada uno de los usuarios para que al final de cierto tiempo se puedan ver los resultados esperados por cada uno de ellos.

Pregunta problema

Con lo planteado anteriormente es necesario estructurar una pregunta con el fin de hallar respuestas mediante el estudio y diseño de la presente monografía:

¿Cuál es la viabilidad y proyección de la empresa Crushers – Try or Die dedicada al entrenamiento funcional en el municipio de Madrid Cundinamarca?

Justificación

El profesional en ciencias del deporte tiene como misión aportar a la comunidad la experiencia y conocimientos en pro de la vida y el cuidado de esta, previniendo y mejorando la capacidad del organismo para repeler y combatir las patologías, las cuales durante el último año se han incrementado por la pandemia del covid – 19. Con el fin de prevenir se pueden aplicar planes de entrenamiento ajustado a las necesidades y deseos de aquellos individuos que identifican en el deporte y la actividad física una alternativa para mejorar sus condiciones físicas, mentales y su salud en general.

Es entonces, que Crushers – Try Or Die se vislumbra como una alternativa para generar ingresos y a su vez como un servicio integral que permita a la comunidad madrileña mejorar su capacidad física y disminuir los riesgos asociados a la salud mental a través de ofertar servicios de entrenamiento funcional, el cual se desarrolla en espacios abiertos y cuenta con los elementos necesarios para realizar una práctica adecuada que permita un impacto considerable en la comunidad madrileña.

Lo que se pretende con esta investigación es que por medio de las encuestas realizadas a los usuarios se pueda mejorar el servicio de entrenamiento funcional que se brinda y que este sea de gran satisfacción para los clientes. También, realizar un modelo financiero con el cual guiar la empresa para alcanzar las proyecciones deseadas. Este método puede ser de gran utilidad para próximos proyectos de investigación que opten por la creación de una empresa.

Como dato a destacar, hay un crecimiento y tendencia en la comunidad fitness por realizar prácticas y entrenamientos en zonas y escenarios abiertos. Esto, en parte por la actual pandemia y temor de una parte de la población que evita las reuniones en gimnasios y demás

prácticas que se desarrollan en interiores; y otro grupo de personas que conocen o han sido testigos del impacto positivo que genera el ejercitarse al aire libre a través del programa dirigido por la empresa Crushers.

Estudios realizados demuestran que es más beneficioso entrenar y hacer actividad física en exteriores que en interiores ya que el ejercicio en ambientes naturales aumenta la energía y genera sentimientos de revitalización y sensaciones positivas en los individuos, así como disminución de estrés, tensión y sensaciones negativas como la ira y la depresión. Otro aspecto fundamental al entrenar en exteriores es el contacto con la luz solar que influye en un mejor estado anímico, y en la síntesis de vitamina D importante para la absorción de calcio y lograr así un crecimiento óseo fuerte (Pérez, 2020).

Son 10 los meses que lleva en funcionamiento la empresa y ha dado signos de rentabilidad, por lo cual se realiza un plan de negocios con el fin de conocer la viabilidad y proyección de Crushers – Try or die. Por su parte, la generación de ingresos de la empresa desde la puesta en marcha a mediados del año 2020; con una intensidad horaria de 60 a 70 minutos por sesión (1 vez al día), tres días a la semana, con equipo y materiales limitados, permitió reinvertir en la adquisición de material que mejore la calidad y profesionalismo en el servicio, pasando de tres intervenciones por semana a siete sesiones cada semana con la apertura de tres sesiones adicionales en horario nocturno y una más los sábados.

La información nueva que aporta la investigación es el conocimiento sobre el mercado del fitness, especialmente aquellos gimnasios o establecimientos que aplican métodos de entrenamiento funcional y Crossfit, en el municipio de Madrid y el país. Como también tener claridad sobre estas alternativas e iniciativas, y su acogida dentro del mercado. Adicionalmente,

la elaboración de este estudio permitirá que futuras investigaciones en torno al fitness y la actividad física, permitan tomar este documento como guía para construir un plan de negocio o para sustraer datos importantes sobre Crossfit y entrenamiento funcional.

Objetivos

Objetivo general

Analizar la viabilidad de la empresa Crushers en el municipio de Madrid, Cundinamarca a través de la aplicación de un plan de negocios y de un estudio de tipo descriptivo a los usuarios.

Objetivos específicos

Desarrollar un modelo de negocio que permita a la empresa Crushers establecer objetivos empresariales.

Implementar un estudio de mercado que suministre datos relevantes para el buen funcionamiento y desarrollo de la empresa.

Proyectar los ingresos generados por la empresa mediante un plan financiero.

Referentes teóricos

Plan de negocios

Elaborar un plan de negocios constituye una parte fundamental para cualquier empresa que desee organizar, controlar y evaluar los aspectos más relevantes y así construir estrategias corporativas que beneficien a ésta.

Un plan de negocios "es un documento escrito de manera sencilla y precisa, el cual es el resultado de una planificación. Este documento muestra los objetivos que se quieren obtener y las actividades que se desarrollarán para lograr dichos objetivos" (Weinberger, 2009. p. 33).

La explicación a la importancia de construir este documento para pequeñas y medianas empresas lo expresa Karen W. indicando que, los planes de negocio funcionan como guías de las compañías o empresas ya que permite formular desde los objetivos propuestos hasta las acciones cotidianas que se desarrollan para lograrlo. En definitiva, lo que busca este documento es combinar forma y contenido. Cuando se habla de forma se refiere a la estructura, redacción, e ilustración; mientras que el contenido hace alusión al plan como propuesta de inversión, la calidad de la idea, la información financiera, el análisis y las oportunidades de mercado. (2009, p. 33)

Modelo de Negocio

Un modelo de negocio es una herramienta previa al plan de negocio que permitirá definir con claridad qué se va a ofrecer al mercado, cómo se va a hacer, a quién se le va a vender, cómo se va a vender y de qué forma se va a generar ingresos. Es una herramienta de análisis que permite saber quién es, cómo lo hace, a qué coste, con qué medios y qué fuentes de ingresos va a

tener. Definir el modelo de negocio es saber cuál es el ADN, cómo está hecho, cómo se puede modificar, cómo pulir, cómo cambiar, cómo moldear. (Emprendedores, 2020).

En la tabla 1 se muestran algunos conceptos de diferentes autores, y que han sido recopilados por Martínez E. (2014, p. 8).

Tabla 1

Definiciones del modelo de negocios según autores.

AUTOR	AÑO	DEFINICIÓN
Timmers	1998	“Un modelo de negocio es una arquitectura de productos, servicios y flujos de información incluyendo una descripción de varios actores del negocio y sus roles, una descripción de los beneficios potenciales de diferentes actores del negocio y la descripción de las fuentes de ingreso”.
Adrian Slywotzky	1999	“Un modelo de negocio es la totalidad de la forma en que una empresa selecciona a sus clientes, define y diferencia su oferta, define las tareas que desempeñará y aquellas que se externalizarán, configura sus recursos, va al mercado, crea utilidad para los clientes y capta beneficios”.
Linder y Cantrell	2000	“La lógica central de la organización para crear valor. El modelo de negocios para una empresa orientada a los beneficios explica como ésta hace dinero”.
Chesbrough y Rosenbloom	2001	“Un modelo de negocio consiste en articular la proposición de valor; identificar un segmento de mercado; definir la estructura de la cadena de valor; estimar la estructura de costes y el potencial de beneficios; describir la posición de la empresa en la red de valor y formular la estrategia competitiva”.
Joan Magretta	2002	“Un modelo de negocios es como una historia. Para que la historia sea buena, debe superar dos test, el primero es un test de narrativa, es decir, si es que la historia tiene sentido, y el segundo es el test de los números, es decir, si la historia genera utilidad”.

Nota: principales conceptos y definiciones de modelo de negocio.

Fuente: Martínez (2014)

En ese orden de ideas, implementar un modelo de negocio dentro del plan representa para la empresa en marcha una oportunidad para definir a sus clientes, ofertar algo novedoso frente a la competencia, y mejorar el servicio ofrecido agregando valor.

Entrenamiento Funcional

Diéguez define el entrenamiento funcional como:

El entrenamiento funcional es aquel que consigue aumentar las posibilidades de actuación de la persona en el medio físico y social que la rodea. Dichas posibilidades de actuación se relacionan con las funciones (respiratorias, cardiovasculares, musculares, articulares...) necesarias para la normal vida de relación de las personas. (Diéguez, 2007. p. 36)

La empresa Crushers – Try or Die, dedicada al mejoramiento de la condición física de las personas, tiene como eje principal la enseñanza y aplicación del entrenamiento funcional, siendo este de gran importancia en el mundo del fitness y el acondicionamiento físico. Las definiciones y conceptos entorno a este tipo de entrenamiento, varían de un autor a otro, pero la mayoría de éstos coinciden en la construcción de un concepto de entrenamiento integral, que involucre el mayor número de articulaciones y grupos musculares, que el entrenamiento tenga un propósito y similitud en los movimientos que se ejecutan en la vida diaria. En este estudio, se citan aquellas definiciones que van de la mano con el programa que aplica Crushers – Try or Die

Teixeira (2010) citado en (Antunes et al.,2020) sugiere que el término “funcional” era utilizado en el pasado con fines de rehabilitación, pero con el tiempo se empezó a incluir en las

prácticas de ejercicio físico. Como todo entrenamiento, lo funcional viene a sumarse al resto de estrategias de entrenamiento y permitir un desarrollo corporal más homogéneo. (párr. 9)

El entrenamiento funcional, además de optimizar las actividades realizadas por el cuerpo humano mediante el movimiento y el trabajo, es imprescindible en la recuperación de algunas lesiones o inestabilidad presentada en las articulaciones; como también, es vital en el mejoramiento postural y de fortalecimiento de la columna vertebral, a través del entrenamiento del Core. El colombiano Iván Darío Pinzón, en su artículo entrenamiento funcional del core, expone lo siguiente:

la evidencia disponible nos sugiere que un programa de entrenamiento funcional del Core puede ser beneficioso en la reducción de las puntuaciones de dolor, incapacidad funcional, la recurrencia de los episodios agudos de dolor lumbar, y preparación de los atletas para el éxito en sus deportes. (Pinzón. 2015. p. 43).

Ahora bien, la crisis sanitaria presentada el último año en gran parte del mundo, por el nuevo coronavirus, y que acabó con cientos de vidas humanas, dejando a su paso pérdidas de seres queridos; y en la mayoría de los casos, secuelas y afectaciones en la salud como la disnea, anosmia o pérdida de olfato, cefalea, afectaciones en el sistema motor y sensitivo, problemas cardiovasculares, secuelas en la piel, entre otros. Gaceta médica, (2020). De aquí la importancia del ejercicio físico, y en especial, del entrenamiento funcional que aporta innumerables beneficios, no solo estéticos, sino un verdadero impacto en la salud y bienestar de todas aquellas personas que se sobreponen a la situación actual, y otros, que luchan con este virus mortal.

Salud Mental

Artículos y numerosos estudios señalan que la práctica regular de actividad física, además de beneficiar la parte estética y funcional del cuerpo, tiene impactos positivos en la salud mental de las personas, crea valores, fortalece el trabajo en equipo y los lazos de las relaciones interpersonales.

Estudios que se llevaron a cabo por (De la Cruz et al., 2011) revelan que la práctica mínima de cualquier actividad que involucre el ejercicio físico, tanto en hombres como en mujeres, se relaciona con una mayor probabilidad de mostrar mejor estado de salud mental percibida. Pero quienes realizan ejercicio con mayor frecuencia y vigor, según indicadores, su salud mental es mucho mayor.

El problema de la salud mental se ha agudizado severamente en la sociedad actual. (Regier et al., 1984) citado en Benno (1998), a través de una investigación por el Instituto Nacional de Salud Mental Americano [NIMH], sobre una muestra de 17.000 personas de cinco comunidades, utilizando como fuente el Manual Diagnóstico y Estadístico de los Trastornos Mentales [DSMMD], indicó que durante seis meses un 20% de la población adulta sufrió de alguna manera algún trastorno mental y hace una estimación que entre el 29 y el 38% de los americanos adultos puede padecer algún problema psiquiátrico significativo durante sus vidas.

El valor del ejercicio para la prevención y tratamiento de la ansiedad y la depresión, según Burton (1632) citado en Benno (1998):

El interés de los médicos en el uso del ejercicio para la salud mental declinó a mediados de este siglo, cuando la psicofarmacología y la neurobiología desarrollaron drogas eficaces para combatir

la depresión y los psicólogos y psiquiatras adoptaron la psicoterapia para ayudar al ser humano en sus trastornos emocionales. Poniendo énfasis en el papel de la conducta en la prevención y en la lucha contra las enfermedades, hubo un retorno hacia la influencia del ejercicio en la etiología y en el tratamiento de los problemas emocionales. (Benno, 1998)

En su trabajo, Benno resalta la importancia y dosificación de la actividad o ejercicio físico para mejorar el estado emocional, sugiriendo una reducción significativa del estado de ansiedad y las medidas fisiológicas correlacionadas. Petruzzello (1991), citado en Benno (1998) realizó un metaanálisis que examinó la ansiedad – estado, la ansiedad – rasgo y los correlatos fisiológicos de la ansiedad, indicando que sin importar como sea considerada la ansiedad, asegura que el ejercicio físico está asociado de esas tres medidas mencionadas anteriormente, y de acuerdo con la edad, sexo y modelo de salud mental. Un ejemplo son los ejercicios aeróbicos que resultan de mucha ayuda para reducir la ansiedad en individuos que la padezcan. En consecuencia, para producir un efecto tranquilizante el ejercicio o actividad debe ser rítmico como la caminata, el correr, saltar sobre obstáculos, andar en bicicleta, nadar; con una duración de 5 a 30 minutos, y del 30 al 60% de la intensidad máxima permitida para el sujeto. (Benno, 1998. párr. 8)

Es importante tener en cuenta lo que en su momento sugiere (Hughes et al., 1994) citado en Benno (1998), quien asegura que algunos programas de ejercicio no reducen la ansiedad porque no respetan un mínimo de tiempo necesario. La reacción de ansiedad es algo individual y suponer que el ejercicio o el deporte puedan alterar este patrón es algo irreal. Es necesario un tiempo de práctica de entre 4 a 20 semanas. Así también, para trastornos de pánico y agorafobia los resultados han sido controvertibles.

Fitness

La palabra Fitness en la última década suena cada vez más en la comunidad de deportistas y amantes del ejercicio físico. Este concepto se encuentra estrechamente relacionado con la buena forma física y la salud en general.

En diccionarios y la mayoría de los textos se encuentran definiciones de fitness que lo describen como la capacidad de realizar ciertas habilidades y capacidades físicas, ocupaciones y actividades cotidianas. Agregando que la buena forma física normalmente se adquiere como resultado de una adecuada nutrición, la práctica de ejercicio físico que va de moderado a vigoroso, y un descanso apropiado.

La marca Crossfit diseñó una definición más amplia y propia acerca del fitness. Ésta se basa en cuatro modelos que en conjunto sientan las bases del concepto fitness. Cada modelo es fundamental para Crossfit y cada uno posee una utilidad específica para evaluar la eficacia del fitness general o régimen de acondicionamiento y fuerza de un atleta.

Se presentan los cuatro modelos que le dan una definición más amplia al concepto fitness, extraídos de la guía de entrenamiento de nivel 1. Una recopilación de artículos escritos desde 2002 principalmente por el fundador de Crossfit, Greg Glassman.

En el primer modelo planteado se habla de las 10 habilidades físicas generales reconocidas: la resistencia cardiovascular o respiratoria, la estamina, la fuerza, la flexibilidad, la potencia, la velocidad, la coordinación, la agilidad, el equilibrio y la exactitud. Para (Crossfit, 2002) la competencia en cada una de estas diez habilidades determina el fitness de cada persona. Cabe destacar que se requiere de entrenamiento y práctica para mejorar en cada una de estas habilidades.

El segundo modelo se basa en la idea de que el fitness aplica un buen rendimiento en todas y cada una de las tareas concebibles. (Crossfit, 2002) habla de una tómbola, o juegos de rifa, bingos, etc. con un número de desafíos físicos, donde no hay ningún tipo de selección alguna y se solicita realizar las hazañas aleatorias que salen de la tómbola. “(...) Este modelo sugiere que su fitness puede determinarse por su capacidad de desempeñarse bien en cualquiera de estas proezas en comparación de otras personas”. (Crossfit, 2002 p. 19)

Esto sugiere que el fitness requiere de una habilidad para desempeñarse bien en cualquier tarea, incluyendo tareas desconocidas y tareas que implican múltiples combinaciones de variables. Crossfit (2002) afirma: “La naturaleza suele proveer desafíos por demás impredecibles; entrene para eso procurando mantener los estímulos de entrenamiento amplios y en constante cambio” (p. 19).

Son los diferentes sistemas energéticos los que componen el tercer modelo de fitness, o como (Crossfit, 2002) lo define: las vías metabólicas. Estas vías metabólicas son tres, y se encargan de proveer energía a toda acción y movimiento humano. Aquellos “motores” son conocidos como la vía fosfágena, la vía glicolítica, y la vía oxidativa. La primera vía domina actividades de mayor potencia y que duran alrededor de 10 segundos; la segunda vía, domina actividades de potencia moderada y son aquellas que se extienden por varios minutos. Finalmente, la tercera vía, domina aquellas actividades de baja potencia, pero que duran más que varios minutos.

En definitiva, otro punto relevante en la búsqueda y definición de fitness formula que:

El fitness total, el fitness que Crossfit promueve y desarrolla, requiere de una competencia y entrenamiento en cada una de estas tres vías o motores. Equilibrar los efectos de estas tres vías

determinan en gran medida el cómo y porqué del acondicionamiento metabólico o cardio que practicamos en Crossfit. (Crossfit, 2002. p. 20)

El cuarto y último modelo construido en la definición de fitness por parte de Crossfit, trata de enfermedad y bienestar. Observaron los valores mensurables de salud que se encuentran en un continuo que va de la enfermedad a la salud al fitness. Dentro de esta observación incluyen también, la salud mental, afirmando que la depresión se ve disminuida con ejercicios y una dieta adecuada.

A modo de ejemplo (Crossfit, 2002), se refiere a la presión arterial con resultados de 160/95 siendo ésta patológica, 120/70 como resultado de una presión arterial normal o saludable, y 105/55 que señala la presión arterial de un atleta; lo mismo ocurre con el nivel de grasa corporal, ya que un 40% indica un estado patológico, mientras que el 20% es considerado normal o saludable y, para una persona atlética el porcentaje de grasa esta alrededor del 10%. Un orden similar se evidencia en indicadores de salud como la densidad ósea, los triglicéridos, la masa muscular, el colesterol bueno, entre otros indicadores. Dicho en otras palabras:

Si se realiza correctamente, el fitness provee un buen margen de protección contra los embates del tiempo y las enfermedades. Si se encuentra con algo diferente, analice el protocolo de fitness, especialmente la dieta. El fitness consiste y debe consistir en un estado de “súper bienestar”. La enfermedad, el bienestar y el fitness son medidas de la misma entidad. Un régimen fitness que no promueve la salud no es Crossfit. (Crossfit, 2002. p. 21)

Crossfit

El método conocido mundialmente como Crossfit, y que en la última década ha tenido una acogida importante en el mundo deportivo y el fitness. Es una parte fundamental en el proyecto ya que, con base en sus enseñanzas, métodos y programas, el desempeño físico de las personas se ve afectado de manera rápida y positiva.

Se trata de una disciplina de entrenamiento novedosa y que atrae a miles de aficionados al fitness. Ideada como un método de entrenamiento para poner en forma a policías, bomberos y marines norteamericanas, su éxito y eficacia son tales que con el paso de los años se ha ido extendiendo al resto de la población.

Greg Glassman, uno de los fundadores de Crossfit define esta metodología como: “movimiento funcional de alta intensidad y constante variación” (Crossfit, 2002. p. 2).

En efecto, Crossfit implementa y considera que los movimientos funcionales son los patrones universales de reclutamiento motor; que se ejecutan con contracción desde la zona central del tren superior a las extremidades; además de ser movimientos compuestos, esto quiere decir que abarca múltiples articulaciones. También son movimientos naturales, eficientes y efectivos del cuerpo, y con elementos externos. Pero quizá el aspecto más importante de los movimientos funcionales es la capacidad de trasladar grandes cargas a través de largas distancias y esto realizarlo de forma rápida. Esos tres elementos: carga, distancia y velocidad, en conjunto, es lo que hace especial a los movimientos funcionales para la producción de alta potencia (Crossfit, 2002).

Box

Un box de CrossFit es la sala donde se practica esta disciplina. Se caracteriza por ser un espacio acondicionado para tal uso, y se denomina box porque es como una gran caja, una sala de techo alto, sin divisiones y con mucho espacio, donde se distribuyen las máquinas y equipos que se utilizan durante el entrenamiento. Los boxes no se centran en las máquinas, sino que el principal objetivo es incluir elementos que aporten intensidad y calidad al entrenamiento.

Una de las primeras características del interior de un Box de CrossFit es que no hay espejos. Según Marc Solà, director y entrenador del box Reebok Crossfit en Barcelona. “es así por varias razones: necesitamos las paredes para trabajar ya que subimos con los pies (en los ejercicios wall climb), hacemos flexiones haciendo la vertical (los HSPU) y lanzamos el balón medicinal (el wall ball), entre otros”. (Solà, 2014. párr. 3)

Tampoco se encontrarán las máquinas de pesas ya que no se trabaja con movimientos guiados ni aislados, puesto que el objetivo es trabajar de manera funcional en la medida de lo posible. Como se vio anteriormente, los movimientos y ejercicios funcionales involucran varios grupos musculares y articulaciones.

Solà (2014) también destaca que: “tampoco se encuentran estaciones cardiovasculares, a excepción de los remos. Si queremos correr, nos vamos a la calle. La mejor forma de correr es practicándolo de verdad, ya que en una cinta el esfuerzo realizado no es el mismo”. (párr. 6)

No existen tampoco dentro de un box de Crossfit pantallas de televisión ya que no es necesario ningún tipo de distracción. Los entrenamientos son cortos e intensos, el objetivo es esforzarse al máximo mientras dure el entrenamiento del día, el workout of the day [WOD].

Metodología

El presente trabajo tiene como base el estudio de tipo descriptivo, para poder analizar la viabilidad de la empresa Crushers – Try or Die y sus proyecciones a futuro para el éxito de esta.

Se realizaron encuestas sociodemográficas y de satisfacción al cliente para conocer más sobre nuestros usuarios y sobre lo que piensan acerca del servicio brindando por parte de los entrenadores. En cuanto al plan de negocios, se tomó como referencia el trabajo realizado por Karen Weinberger para la estructura del plan. Adicional, en los análisis y estudios realizados dentro del plan de negocios, se elaboró una serie de matrices. Entre estas están la matriz DOFA, la matriz de evaluación de factores externos (EFE), la matriz de perfil competitivo (MPC), y el cuadro de análisis de actores.

Para la elaboración de la matriz EFE, se debe seleccionar (subjétivamente) de 10 a 20 factores donde se ubiquen las principales oportunidades y amenazas entorno al negocio. El peso asignado a cada factor va de 0.0 siendo menos importante, hasta 1.0 indicando mayor importancia; ahora para asignar la calificación a cada factor se tiene en cuenta lo siguiente: se divide en cuatro valores entre 1 y 4 a cada uno de los factores, para indicar si el factor representa una debilidad mayor (calificación = 1), una debilidad menor (calificación = 2), una fuerza menor (calificación = 3) o una fuerza mayor (calificación = 4). Estas calificaciones se refieren a la eficacia de las estrategias y el peso se basa en el sector. Para el peso ponderado se multiplica el peso asignado a cada factor, por el valor asignado a la calificación; para finalmente calcular el valor ponderado equivalente a la suma de todos los pesos ponderados. La puntuación para la matriz MPC se utilizan los mismos valores.

Enfoque y método de investigación.

El enfoque para el presente estudio es de tipo cuantitativo, donde los datos se evidencian en los costos y rentabilidad generados por la empresa, y en los datos obtenidos derivado de las encuestas realizadas.

“El enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías”. (Hernández Sampieri et al., 2014)

Con este tipo de metodología se logra recoger y analizar datos cuantitativos sobre unas variables en las que se estudian las propiedades y fenómenos que se presentan durante la investigación.

Dentro de las técnicas de análisis cuantitativo se encuentra el análisis descriptivo, el cual se tomó como base para la elaboración del proyecto.

Los estudios descriptivos pretenden especificar propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos o cualquier fenómeno que se pone bajo la lupa. Es decir, el principal objetivo de los estudios descriptivos es medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre conceptos y variables, sin indicar cómo se relacionan éstas. (Sampieri et al., 2014)

En este proyecto se tuvo en cuenta un grupo de personas de entre los 14 hasta los 50 años, los cuales participan del servicio brindando por la empresa CRUSHERS a estos individuos se les realizó dos encuestas las cuales fueron sobre la satisfacción del cliente, en la cual permite

observar que tanto ha sido de utilidad el servicio prestado, y la otra encuesta es sociodemográfica, con esta encuesta se puede conocer un poco más a los clientes.

Por medio de la observación y de la información brindada por la web, se logra conocer las empresas dedicadas al crossfit en Colombia, específicamente en ciudades y departamentos cercanos, de igual manera los centros de box que se han abierto en el municipio de Madrid, esto con el fin de conocer la competencia que tiene la empresa CRUSHERS.

Población participante

La población implicada en este proyecto son los usuarios activos o que hicieron parte en algún momento del programa, el cual inició en junio de 2020 y se ha mantenido durante 10 meses, hasta abril de 2021. Dichos usuarios pertenecen al sector Casa Blanca en el municipio de Madrid Cundinamarca, son amantes de la actividad física, y deportistas de la zona. Los usuarios son 50, tomándose como muestra a 41 personas para realizar el estudio de mercado; y para conocer la satisfacción de los clientes se tomaron a 18 personas.

Técnicas e instrumentos de obtención de información

Las técnicas e instrumentos para la recolección de información primaria son parte fundamental en la labor de quien investiga algún fenómeno, o bien sea para conocer de primera mano lo que se pretende esclarecer para acercarse a esos objetivos trazados dentro de un proyecto.

Víctor Abril propone que: “Las técnicas constituyen el conjunto de mecanismos, medios o recursos dirigidos a recolectar, conservar, analizar y transmitir los datos de los fenómenos sobre los cuales se investiga.” (Abril, 2010)

Y añade: “Por consiguiente, las técnicas son procedimientos o recursos fundamentales de recolección de información, de los que se vale el investigador para acercarse a los hechos y acceder a su conocimiento” (Abril, 2010)

En el presente proyecto las técnicas empleadas para la obtención de información fueron la observación y la encuesta.

Se emplea la observación como técnica de recolección de información para analizar la competencia y realizar el análisis de la industria. Por otro lado, las encuestas proporcionaron información relevante para mejorar la calidad del servicio ofrecido dentro del proyecto.

Las encuestas se realizan con el fin de conocer y describir el tipo de población que estará inmersa dentro del estudio. Su aplicación fue de manera virtual y se logró recolectar información valiosa en lo que a impacto generado se refiere.

Fases o etapas del proceso

Fase 1: Iniciación de la empresa

A partir de una necesidad detectada durante el primer año de pandemia se crea la empresa llamada Crushers – try or die, la cual presta el servicio de entrenamiento funcional en el municipio de Madrid Cundinamarca.

Fase 2: Realizar el planteamiento del proyecto

En la segunda fase del proyecto se establece el planteamiento del problema, se crea la pregunta problema, búsqueda de referentes teóricos, justificación, metodología, instrumentos y recolección de información, desarrollo del plan de negocios de la empresa.

Fase 3: Realizar el plan de negocios

Para la tercera fase se elabora el plan de negocios para una empresa en marcha estableciendo los siguientes ítems: historia, descripción de la empresa, plan estratégico, estudio de mercado y plan financiero.

Fase 4: Estudio de mercado

En la etapa de elaboración del estudio de mercado, se realizó un profundo análisis de los principales actores involucrados y que afectan directa o indirectamente el desarrollo de la empresa. a través de matrices y la aplicación de las cinco fuerzas propuestas por Michael Porter.

Fase 5: Análisis de datos

En la fase quinta del proyecto se hizo la aplicación de un instrumento que permitiera recolectar información importante para el correcto desarrollo del plan de negocios. La encuesta fue la técnica empleada para conocer más sobre los clientes, sus gustos, hábitos, nivel de ingresos, tipo de población, etc. De esta manera se creó y aplico otra encuesta para conocer la satisfacción del cliente.

Fase 6: Finalización del proyecto

En la sexta y última fase del presente proyecto, se concluye con la elaboración del plan financiero que da cuenta del balance y estados financieros de la empresa Crushers, así como las proyecciones de inversión para la consecución de metas importantes para el posicionamiento de la marca en la comunidad madrileña y municipios circundantes.

Capítulo 1

Plan de negocios Crushers – Try or Die

Como se explica en capítulos anteriores, el plan de negocios es un documento dinámico, es decir, se va modificando según las necesidades de cada empresa. Para el desarrollo del presente plan de negocios, se tuvo en cuenta gran parte del texto aportado por Karen Weinberger llamado “plan de negocios, herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio”. No obstante, al ser un plan para una empresa en marcha se adapta al actual proyecto y así poder plantear estrategias idóneas al mercado en el que se desenvuelve la empresa.

Historia

Crushers – Try or Die, nace de la idea de tres amigos y colegas quienes buscan impactar de manera positiva la vida de muchas personas de su comunidad, Madrid Cundinamarca. A través del entrenamiento funcional, la práctica guiada de actividad física al aire libre, y valerse del año en que el país y el mundo entero entró en confinamiento, para promover la salud física y mental de los sujetos y retomar esas actividades sociales de las cuales se había privado gran parte de la humanidad.

De esta manera, en junio del año 2020 se crea la empresa de entrenamiento funcional llamada Crushers – Try Or Die la cual, busca ayudar a la comunidad en esa búsqueda de un espacio seguro y al aire libre para la práctica de ejercicio físico, con los debidos protocolos de seguridad. Impactando y mejorando la calidad de vida de los madrileños, tanto física como mentalmente, aportando grandes beneficios a la salud, y fortaleciendo el sistema inmunológico de los usuarios en momentos de crisis ante la temporada pandémica.

Hasta la fecha, la empresa ha ampliado sus horizontes abriendo nuevos horarios con sesiones de 1 hora en la mañana y una hora en la noche, 4 días a la semana en comparación con las clases iniciales que eran realizadas tres días a la semana y en un solo horario (mañana).

Descripción De La Empresa

En la actualidad, Crushers – Try or Die está comprometido con la mejora continua del estado físico y mental, y el desarrollo del fitness en la comunidad de Madrid. Para la empresa es imprescindible el diagnóstico, enseñanza y corrección de cada uno de los ejercicios presentados por el programa para su correcta ejecución y prevención de lesiones. El desarrollo de las sesiones de entrenamiento se planea y ejecutan en contextos y espacios abiertos donde se goza del aire libre. Adicional, muchos de los implementos y materiales utilizados en los gimnasios convencionales son llevados a los escenarios destinados para la práctica, con el fin de realizar un entrenamiento integral.

Actividad Económica

A través de lo expuesto por la clasificación industrial internacional uniforme (CIIU), en su apartado 924 con el código 9241. La empresa tiene relación con la organización y dirección de actividades deportivas al aire libre y bajo techo. Siendo una empresa que ejerce su actividad económica en lugares abiertos, para el deporte y el esparcimiento dirigido por entrenadores y profesionales que buscan mejorar la calidad de vida de la comunidad.

Ubicación

La empresa Crushers – Try or Die presta sus servicios en el municipio de Madrid, Cundinamarca. Inicialmente en el complejo de apartamentos de hacienda casa blanca (escenarios y parques al aire libre).

Misión

Somos una empresa dedicada a promover, enseñar y mejorar en las personas y atletas del municipio de Madrid (Cundinamarca), el desempeño físico para las labores cotidianas, el fitness y el rendimiento deportivo, por medio de un programa completo de entrenamiento funcional que se realiza en espacios abiertos.

Visión

Para el año 2024, Crushers – Try or Die tendrá una mayor cobertura en la sabana de occidente. Promoviendo la actividad física, el fitness y la salud de los cundinamarqueses, con el programa de entrenamiento funcional dirigido en parques y espacios al aire libre.

Objetivos Estratégicos

Para la empresa Crushers – Try or Die llevar el programa de entrenamiento dirigido en zonas públicas y al aire libre, a más personas dentro del municipio y municipios aledaños, representa uno de los objetivos más importantes para el desarrollo y éxito de la empresa. A continuación, algunos de los objetivos trazados para toda la organización:

En los próximos 6 años cubriremos gran parte de la comunidad madrileña y algunos municipios de sabana de occidente, con los programas, eventos y entrenamientos dirigidos por profesionales.

Posicionarse en los próximos 5 años como una de las mejores empresas prestadoras de servicio para el fitness y el entrenamiento funcional, en el municipio de Madrid.

Establecer la primera sede de Crushers – Try or Die en el municipio de Madrid.

Generar un mayor porcentaje de utilidades con la introducción al mercado de un producto de la línea TRY OR DIE.

Idea De Necesidad U Oportunidad De Negocio

Tras la propagación del Covid-19, se produjo el cierre de establecimientos, el confinamiento y demás cambios presentados en el último año; como consecuencia de ello, surge una barrera, una necesidad para aquellas personas que optan por un estilo de vida saludable a través del ejercicio físico, y que, en la virtualidad, no encuentran cubrir del todo esta necesidad. Se inicia la búsqueda de un entrenamiento seguro, guiado por profesionales, en contextos al aire libre, y que suplan, en algunos casos, esas actividades ejecutadas en gimnasios y centros de acondicionamiento físico.

Crushers – Try or Die, nace de la necesidad de los amantes del ejercicio físico y el deporte, como de la importancia de ejercitar el cuerpo y el organismo en general en época de pandemia y aislamiento social. Razón por la cual se crea la empresa de entrenamiento funcional al aire libre; que responda a esa carencia de actividad física, integración social, y un estado de salud óptimo.

En ese sentido, la empresa de entrenamiento funcional Crushers – Try or Die ubicada en el municipio de Madrid, ofrece un espacio de reactivación muscular, postural, de conexión con el cuerpo y la mente, y como refuerzo para el sistema inmune de las personas. Con ejercicios y

trabajos funcionales que permitan mejorar el rendimiento y la mecánica de los movimientos, mientras que se estimula al organismo mejorando muchas funciones, entre ellas, la capacidad pulmonar y la respuesta efectiva de los anticuerpos y defensas que el cuerpo humano sintetiza para preservar la salud en general. Sumado a esto, los amantes del ejercicio encuentran en el programa que suministra Crushers – Try or Die, una alternativa de entrenamiento en un contexto que se desarrolla a la intemperie.

Público Objetivo

Crushers – Try or Die, dirige sus servicios a personas con edades que van desde los 18 hasta los 60 años, y que representan el 67.7% de los habitantes en la bella flor de la sabana, es decir, 86.072 de los 127.138 residentes del municipio (DNP, 2020); siendo las mujeres las principales consumidoras del servicio de entrenamiento físico al disponer de más tiempo libre que los hombres, y al percibir en ellas una mayor preocupación por sentirse saludables y por recuperar las habilidades y capacidades físicas que, con los años los seres humanos vamos perdiendo.

En ese orden de ideas, Crushers – Try or Die interviene a esta población que busca ser impactada de manera positiva, mejorando su rendimiento y capacidades físicas, así como la corrección postural, ejecución correcta en la mecánica de los movimientos, y la protección y/o fortalecimiento de las funciones del sistema inmune, entre otros.

Objetivos Del Negocio

Los objetivos generales planteados para la empresa Crushers – Try or Die se presentan a continuación:

Mejorar el fitness en la comunidad del municipio de Madrid Cundinamarca.

Desarrollar un entrenamiento integral en espacios públicos tales como parques y escenarios deportivos.

Promover la actividad física como elemento esencial en el desarrollo integral del ser.

Dentro de los objetivos específicos de la empresa se encuentra:

Llegar a más parques y complejos de apartamentos dentro del municipio.

Adquirir materiales de calidad para el óptimo desarrollo de las sesiones de entrenamiento.

Resolver un mecanismo de transporte para el equipamiento en cada sector de la comunidad.

Promover el bienestar y la salud de la comunidad de Madrid en temporada pandémica.

Capítulo 2

Modelo de negocio

Estrategias Del Negocio

Realizando un análisis de los diferentes centros de entrenamiento que se encuentran en el municipio, la empresa Crushers – Try or Die se destaca por llevar su programa de entrenamiento a espacios abiertos con el fin de promover el fitness y la actividad física en más personas de la comunidad madrileña.

En la tabla 2 (Matriz DOFA), se evidencian las principales debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas dentro y fuera del desarrollo de la empresa.

Tabla 2*Matriz DOFA*

<i>Análisis</i>	<i>Fortalezas</i>	<i>Debilidades</i>
<i>Interno</i>	<p>Trabajo en zonas abiertas. Al aire libre.</p> <p>Énfasis en la correcta ejecución y mecánica de los movimientos.</p> <p>Servicio libre de rutinas.</p> <p>Se ejecuta el programa en cualquier parque y escenario deportivo.</p>	<p>Falta de instalaciones propias.</p> <p>Sin vehículo para mayor cobertura</p> <p>No se da correcto uso de la tecnología.</p> <p>No hay plan financiero.</p> <p>Empresa no constituida.</p> <p>Falta de estrategias publicitarias.</p> <p>Insuficiencia de materiales e implementos.</p>
<i>Analisis</i>	<i>Oportunidades</i>	<i>Amenazas</i>
<i>Externo</i>	<p>Interés de posibles clientes que pueden visualizar las sesiones.</p> <p>Intervenir en más parques y complejos de apartamentos.</p> <p>Oportunidad de ofertar un producto. (Nutrición y textil).</p> <p>Nuevas herramientas tecnológicas para promocionar la empresa.</p>	<p>Entrenadores personales en la zona.</p> <p>Apertura de nuevos gimnasios con la misma metodología.</p> <p>Clima desfavorable.</p> <p>Cruce en los espacios con otros grupos y/o actividades.</p>
<p><i>Nota:</i> fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas detectadas. Fuente: Autoría Propia.</p>		

De acuerdo con la matriz DOFA, se establecen las siguientes estrategias para la mejora continua del servicio ofrecido por la empresa:

Fortalezas

Conseguir más materiales para la comodidad de los usuarios que entrenan al aire libre.

Capacitar a los entrenadores para seguir mejorando las posturas y técnica en los movimientos.

Realizar una correcta planificación de las sesiones para brindar variedad en cada encuentro.

Adaptar cada sesión a los diferentes entornos e infraestructuras urbanas.

Debilidades

Crear el plan de negocio que capte la atención de posibles inversionistas.

Buscar financiamiento en las entidades bancarias.

Diseñar una página web o aplicación que permita una mejor experiencia para los usuarios.

Elaborar el plan financiero de la empresa y tener control sobre los ingresos, costos y demás datos para la proyección económica de la empresa.

Realizar el trámite para la constitución de la empresa.

Incluir nuevas estrategias para la promoción y difusión de la empresa.

Invertir en más y nuevos materiales que capten la atención de los usuarios.

Oportunidades

Generar impacto visual en los posibles usuarios a través del equipamiento y los ejercicios realizados al aire libre.

Gestionar la adquisición de un vehículo para el transporte de material.

Planificar la creación de un producto alternativo al servicio ofertado por la empresa.

Amenazas

Brindar un entrenamiento completo, con materiales de calidad y a un costo asequible.

Mantener la esencia de la empresa con trabajo profesional y ejecución del programa en diferentes espacios abiertos.

Crear una estrategia que permita solventar los contratiempos climáticos.

Tener escenarios alternos al espacio principal donde se desarrollará la práctica.

Matriz EFE

La matriz de evaluación de factores externos (EFE) se crea (Tabla 3) a partir de un análisis hecho con base en la matriz DOFA y las 5 fuerzas que propone Porter. Siendo una poderosa herramienta para el diagnóstico que facilita identificar y evaluar los principales factores externos que pueden ser influyentes en el crecimiento y expansión de la empresa.

Tabla 3*Matriz EFE*

Factores	Peso	Calificación	Peso Ponderado
Oportunidades			
Interés de posibles clientes que pueden visualizar las sesiones.	0.15	3	0.45
Intervenir en más parques y complejos de apartamentos.	0.15	2	0.3
Oportunidad de ofertar un producto. (Nutrición y textil).	0.05	1	0.05
Nuevas herramientas tecnológicas para promocionar la empresa.	0.15	3	0.45
Amenazas			
Entrenadores personales en la zona.	0.12	2	0.24
Apertura de nuevos gimnasios con la misma metodología.	0.1	2	0.2
Clima desfavorable.	0.18	3	0.54
Cruce en los espacios con otros grupos y/o actividades.	0.1	1	0.1
Total	1		2.33

Nota: La tabla 3 muestra la puntuación obtenida para la evaluación de Factores externos.

Fuente: Autoría propia.

Según la tabla anterior de matriz EFE y su calificación, la empresa Crushers – Try or Die no está prestando suficiente atención en las oportunidades presentadas y en las amenazas

detectadas. Lo que impide mejorar el servicio prestado según el análisis y evaluación realizado para los factores externos de dicha empresa.

El valor y calificación dados a cada factor corresponden a lo observado durante cada intervención de la empresa en los escenarios disponibles al aire libre.

Estudio De Mercado

Al realizar un análisis del entorno donde se desenvuelve e interviene la empresa, se describe la ubicación y la competencia para tener en cuenta y así diseñar estrategias que permitan consolidar poco a poco a Crushers – Try or Die como uno de los mejores servicios de entrenamiento funcional y fitness dentro del municipio de Madrid Cundinamarca.

A continuación, se presenta una tabla donde se ubica a los principales actores que influyen en el desarrollo de la empresa y que tiene relación directa o indirecta en el posicionamiento del programa Crushers – Try or Die para provecho de la comunidad.

*Análisis De Actores***Tabla 4***Análisis de la población involucrada en el proyecto.*

Actor	Categoría	Afectación		Grupo	Relación	
		No Afirmativa	Afirmativa	Vulnerable	Aliado	Oponente
Consumidor	Beneficiario Directo		Si		X	
Equipo Ejecutor	Beneficiario Directo		Si		X	
IDRM	Beneficiario Indirecto	No	Si		X	X
Alcaldía Municipal JuanPa	Beneficiario Indirecto	No	Si		X	X
Trainer Zumba Aeróbica	Competencia Directa	No				X
Valkiria Box	Competencia Indirecta	No				X
Fushion Box	Competencia Indirecta	No				X
Muévete Fitness	Competencia Indirecta	No				X
Escuelas De Formación Deportiva	Beneficiario Indirecto	No	Si		X	X

Nota: principales grupos de personas que influyen directa o indirectamente el desarrollo de la empresa.

Fuente: Escandón. (2020)

De acuerdo con el análisis de la tabla 4, se establece a Juanpa Trainer como prestador de un servicio sustituto, y quien posee una estrecha relación con el IDRM, llevando la delantera en el caso dado de que se crucen sus intervenciones con la empresa Crushers – Try or Die.

Adicionalmente, las escuelas de formación (públicas y privadas) del municipio tienen incidencia en el escenario deportivo al cual la empresa ofrece sus servicios.

Por otro lado, el centro y los dos boxes que manejan una metodología similar a Crushers – Try or Die en lo que a trabajo funcional respecta, pero que cuentan con instalaciones y trabajo en espacios cubiertos. Representan una competencia indirecta para la empresa que, como se menciona previamente, desarrolla las sesiones de entrenamiento en espacios naturales y urbanos.

El economista y autor de varios libros y artículos sobre estrategia corporativa, Michael Porter propone en una de sus obras el análisis de los recursos de las empresas frente a 5 fuerzas utilizadas como herramienta estratégica que brinda la posibilidad de analizar y medir factores externos de amenazas, oportunidades, fortalezas y debilidades. Las cinco fuerzas a las que hace referencia Porter son:

El Poder Del Cliente

El Poder Del Proveedor

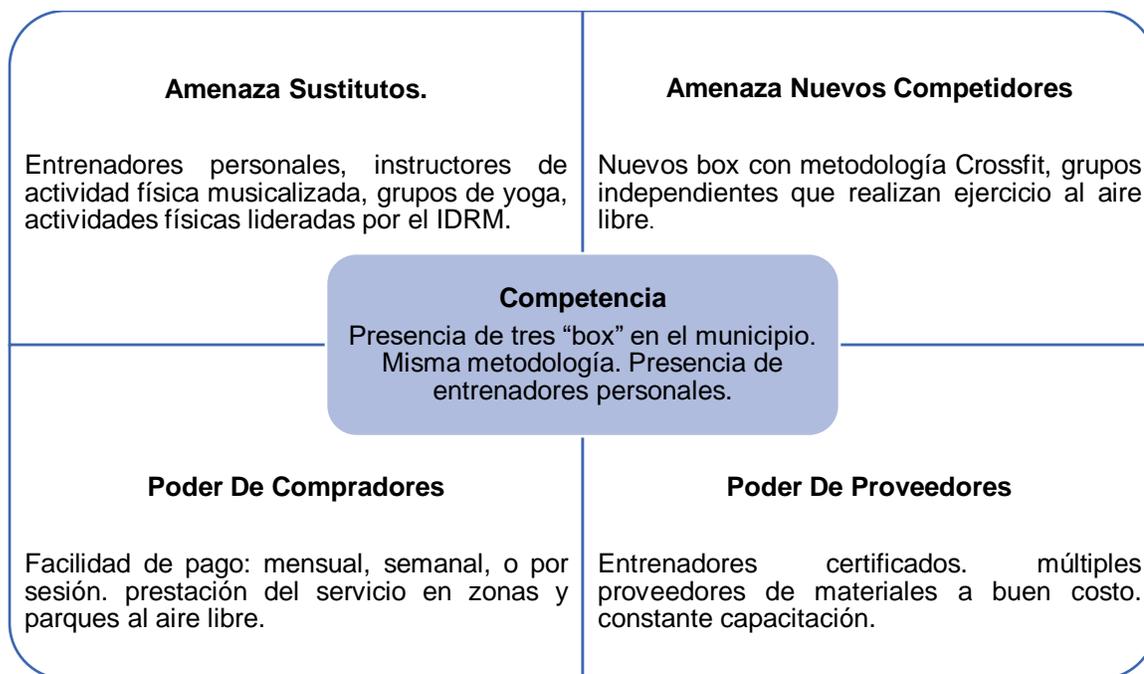
Los Nuevos Competidores

La Amenaza De Productos Y Servicios Sustitutos.

La Naturaleza De La Rivalidad

Figura 10

Las cinco fuerzas de Porter.



Nota: aplicación de las cinco fuerzas propuestas por Michael Porter (1979).

Fuente: Autoría propia.

Realizado el análisis de las cinco fuerzas de Porter presentado en la figura 10, se procede con la elaboración de una matriz del perfil competitivo (MPC), la cual evaluará las principales fortalezas y debilidades de los competidores dentro del mercado de fitness.

*Matriz MPC***Tabla 5***Análisis del perfil competitivo.*

Factores Críticos	Peso	Crushers – Try Or Die			Valkiria Box		Fushion Box		Muévete Fitness		
		Calificación	Peso Ponderado	Calificación	Peso Ponderado	Calificación	Peso Ponderado	Calificación	Peso Ponderado		
Competitividad De Precios	0.2	3	0.6	2	0.4	2	0.4	3	0.6		
Personal Capacitado	0.13	3	0.39	2	0.26	3	0.39	2	0.26		
Infraestructura	0.1	1	0.1	3	0.3	4	0.4	3	0.3		
Publicidad	0.16	2	0.32	2	0.32	2	0.32	1	0.16		
Calidad Del Servicio	0.2	3	0.6	2	0.4	3	0.6	2	0.4		
Lealtad De Cliente	0.12	2	0.24	2	0.24	2	0.24	2	0.24		
Ubicación	0.09	3	0.27	2	0.18	3	0.27	3	0.27		
	1		2.52		2.1		2.62		2.23		

Nota: La tabla 5 muestra las puntuaciones obtenidas con relación de la competencia.

Fuente: Autoría propia.

Esta herramienta de análisis para la competencia de la empresa (matriz perfil competitivo), identifica las principales fortalezas y amenazas de los competidores, tal y como lo muestra la tabla 5. A través de la asignación de los factores críticos que rigen el mercado donde se desenvuelve la empresa y asignando un peso a cada factor que oscila entre 0.0 (poca

importancia), y 1.0 (alta importancia). Lo anterior con el fin de indicar la importancia que tiene el factor en la industria.

La calificación, que va de 1 a 4 y que se interpreta como una gran debilidad o fortaleza respectivamente, sugiere que tan bien se encuentra la empresa en relación con los factores determinantes de la industria.

En consecuencia y Según la matriz del perfil competitivo, los boxes cuya metodología es similar a la de Crushers – Try Or Die presentan similitudes en cuanto a la calificación de los factores para el análisis y evaluación en la competencia de mercado. Sin embargo, Fushion Box el cual abrió sus puertas al público en este 2021 muestra una pequeña ventaja al respecto, debido a su ubicación e infraestructura que atrajo la atención de nuevos usuarios, cuentan con un equipo profesional idóneo y los precios que manejan son adecuados para el mercado. Por medio de la observación y análisis publicitario de la competencia, se determina lo mencionado anteriormente; evidenciando un número de 12 a 14 usuarios en cada sesión del nuevo Fushion Box, lo que indica que por su infraestructura que combina trabajo al aire libre y espacio cerrado logró captar la atención de más público y potenciales clientes. El servicio prestado es aceptable al contar con un par de entrenadores calificados, pero que poseen poca experiencia en la enseñanza y desarrollo de metodología Crossfit.

Por otro lado, Valkiria Box arrojó la calificación relativamente más baja. Esto se debe a la poca visibilidad que tiene el box, encontrándose este en una zona central pero poco concurrida y con limitaciones viales y de acceso. El personal encargado de ejecutar las sesiones es realizado por una sola persona quien, al no contar con entrenadores capacitados, la calidad de su servicio tiene una baja calificación.

La empresa Crushers – Try or Die por su parte se empieza a posicionar en el mercado del fitness, la salud y la actividad física dentro de la comunidad madrileña, gracias a la metodología funcional y de Crossfit que se ejecuta en escenarios públicos y al aire libre, logrando que más personas puedan observar el trabajo realizado por profesionales y decidan optar por esta alternativa de entrenamiento en espacios abiertos, con excelente servicio y atención al cliente.

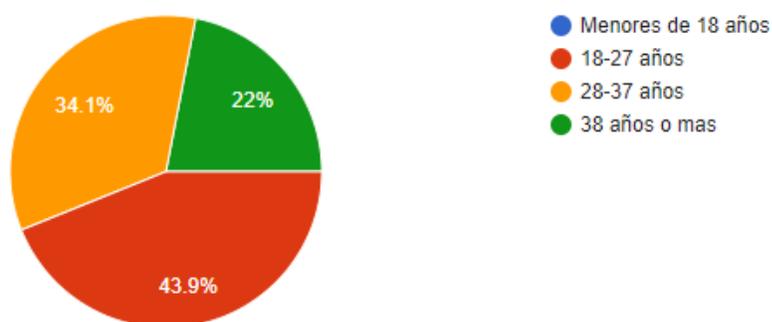
Encuesta sociodemográfica y análisis

Figura 11

Pregunta: edad.

EDAD

41 respuestas



Nota: figura que muestra el rango de edades de los usuarios.

Fuente: Autoría propia.

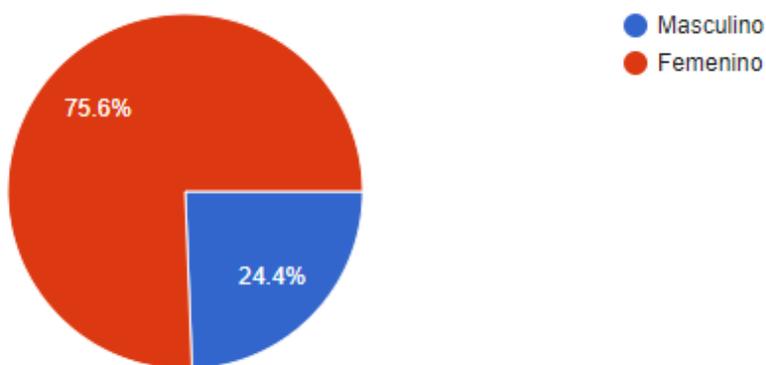
Según la encuesta realizada en personas (figura 11) que viven o frecuentan el sector de Casablanca en Madrid Cundinamarca, la población que ha tomado el servicio en su mayoría se encuentran entre los rangos de edades que van desde los 18 a los 27 años de edad, con un 43.9% del total de los encuestados; en segundo lugar con el 34.1% se encuentran personas con edades que van de los 28 a los 37 años; y por último, aquellos que tienen 38 años o más, con un 22%. Sin embargo, el método de Crushers se adapta a personas de cualquier edad.

Figura 12

Pregunta: Género

GÉNERO

41 respuestas



Nota: evidencia de un porcentaje mayor de asistentes de género femenino frente al masculino. Fuente: Autoría propia.

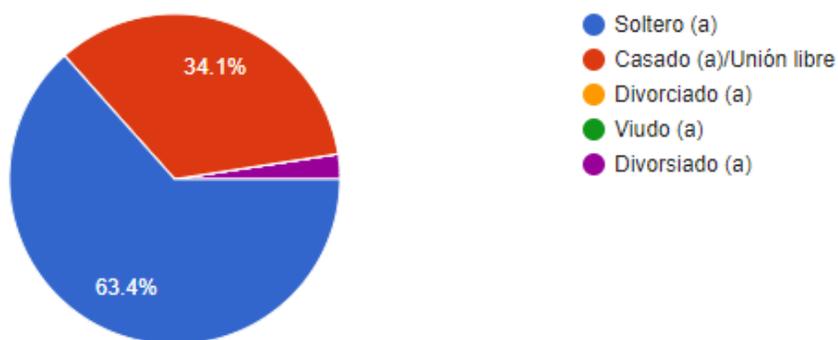
Tal y como se especuló en capítulos anteriores, los resultados de la pregunta de género arrojan un mayor porcentaje para el sexo femenino con un 75.6%, en comparación con el sexo masculino que ocupa el 24.4% del total de los clientes.

Figura 13

Pregunta: Estado civil

ESTADO CIVIL

41 respuestas



Nota: estado civil de las personas que acceden al servicio.

Fuente: Autoría propia.

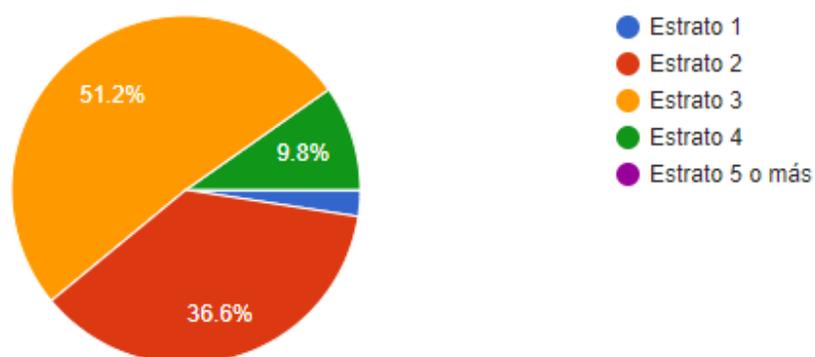
En la pregunta de la figura 13 sobre el estado civil de las personas. El 63.4% de los encuestados manifiesta estar soltero(a); mientras que un 34.1% afirma encontrarse en matrimonio o conviviendo en unión libre. Solo una pequeña parte dice estar divorciado(a).

Figura 14

Pregunta: nivel socioeconómico.

NIVEL SOCIOECONÓMICO AL QUE PERTENECE

41 respuestas



Nota: en la figura se visualiza el nivel socioeconómico al que pertenecen los usuarios.

Fuente: Autoría propia.

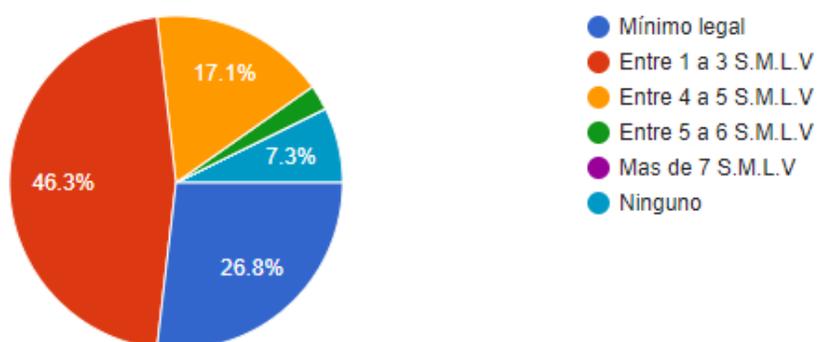
La figura 14 indica que, poco más de la mitad de las personas que han tomado el servicio pertenecen al estrato 3; mientras que un 36.6% y el 9.8% pertenecen a los estratos 2 y 4 respectivamente. Se evidencia cierto nivel de camaradería y socialización con personas de diferentes sectores del municipio.

Figura 15

Pregunta: Nivel de ingresos.

NIVEL DE INGRESOS

41 respuestas



Nota: figura que arroja información sobre el nivel de ingresos de los usuarios.

Fuente: Autoría propia.

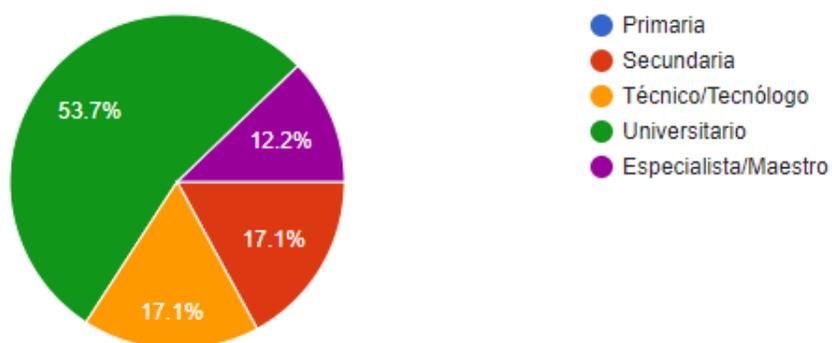
El 46.3% de los encuestados según la figura 15, tienen un nivel de ingresos que va desde 1 a 3 S.M.L.V, el 26.8% sugiere un nivel de ingresos básico; mientras que aquellos que ganan entre 4 a 5 S.M.L.V constituyen el 17.1%; y el 7.3% corresponde a las personas que no tienen ningún tipo de ingreso. Esto confirma la capacidad adquisitiva que tienen los clientes de la empresa para poder continuar con el servicio ofertado.

Figura 16

Pregunta: Nivel de escolaridad.

NIVEL DE ESCOLARIDAD

41 respuestas



Nota: la figura enseña el nivel de escolaridad y estudios de los usuarios.

Fuente: Autoría propia.

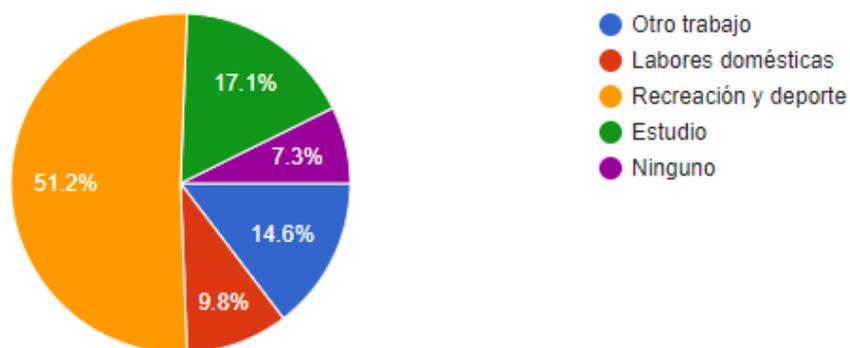
Sobre la figura 16 se analiza un alto nivel de educación en la mayoría de los encuestados, siendo más del 50% personas con un título universitario, otro grupo perteneciente a nivel de secundaria y otro con estudios técnicos y tecnólogos que representan el 17.1% en cada grupo; y un 12.2% con un nivel superior de especialidad o maestría.

Figura 17

Pregunta: Uso del tiempo libre.

USO DEL TIEMPO LIBRE

41 respuestas



Nota: La figura indica en qué tipo de actividades invierten el tiempo libre los usuarios. Fuente: Autoría propia.

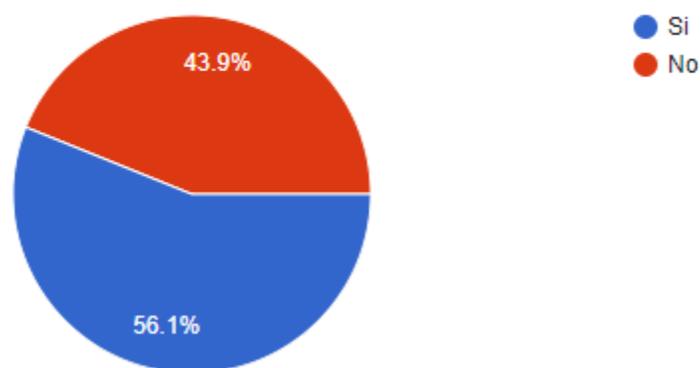
La gráfica 17 da fe de que un 51.2% de los encuestados invierte su tiempo libre en la práctica de algún deporte, actividad física y recreación; siendo esto de gran importancia para la empresa que ofrece servicios de entrenamiento y actividad física.

Figura 18

Pregunta: Practica deporte.

PRACTICA ALGÚN DEPORTE

41 respuestas



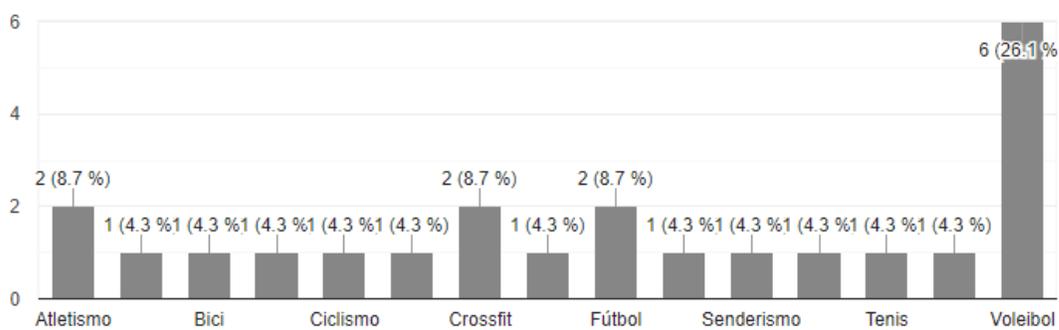
Nota: Evidencia del porcentaje de usuarios que practican algún deporte.

Fuente: Autoría propia.

De las 41 personas encuestadas, el 56.1% practica algún deporte frente al 43.9% de las personas que no practican deporte, como se evidencia en la figura 18. Esto facilita la fidelización de los clientes que mejoran su rendimiento deportivo gracias al programa de entrenamiento.

Figura 19*Pregunta: qué deporte practica***QUÉ DEPORTE PRACTICA**

23 respuestas

*Nota: muestra de algunos deportes practicados por algunos usuarios.*

Fuente: Autoría propia.

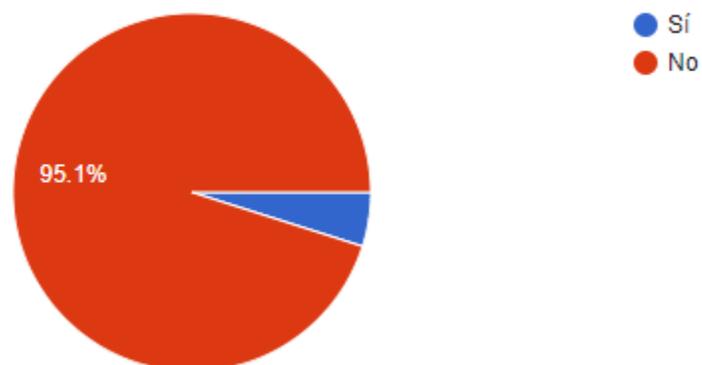
La información que proporciona la figura 19, muestra que el deporte más practicado entre los encuestados es el voleibol con 6 personas de las 23 que practican algún deporte. Deportes como el fútbol, atletismo, crossfit y ciclismo, siguen en la lista con 2 personas en cada disciplina.

Figura 20

Pregunta: Consumo de tabaco

FUMA

41 respuestas



Nota: la figura revela los consumidores de tabaco.

Fuente: Autoría propia.

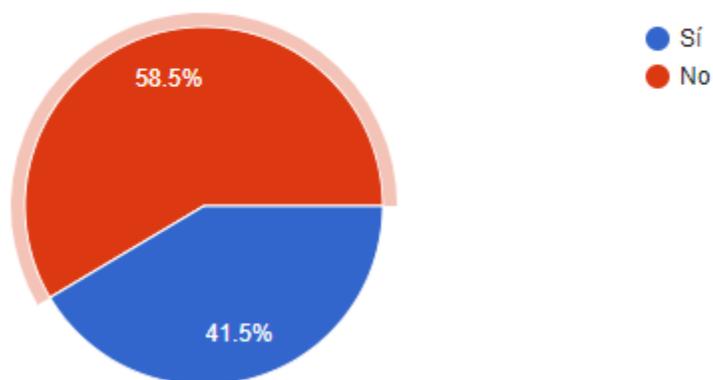
Los resultados arrojados por la figura 20 revela que más del 90% de los participantes en la encuesta opta por cuidar de su salud evitando el tabaquismo, habito que cada vez mata a más personas en el mundo.

Figura 21

Pregunta: consumo de bebidas alcohólicas.

CONSUME BEBIDAS ALCOHÓLICAS

41 respuestas



Nota: resultados de los usuarios que optan por consumir bebidas alcohólicas.

Fuente: Autoría propia.

Una muestra de la figura 21 sobre el consumo de bebidas alcohólicas indica que. un poco más de la población encuestada, es decir, el 58.5% prefiere no ingerir bebidas alcohólicas frente al 41.5% que indicó consumir algún tipo de bebida embriagante. Estos

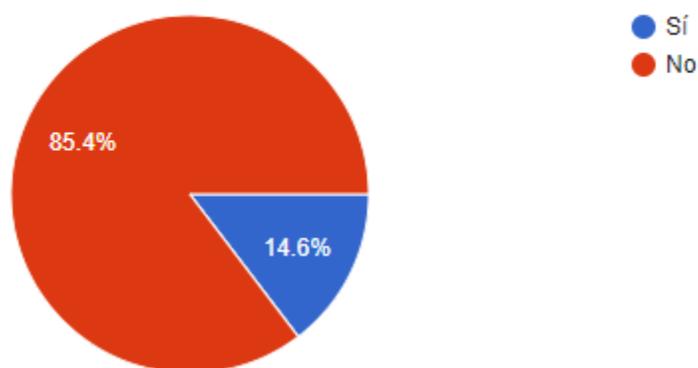
hábitos poco saludables se evitan al crear conciencia en cada intervención sobre la prevención, cuidado y mantenimiento de la salud.

Figura 22

Pregunta: Diagnóstico de enfermedades.

LE HAN DIAGNOSTICADO ALGUNA ENFERMEDAD

41 respuestas



Nota: resultados sobre si han sido o no diagnosticados con alguna enfermedad.

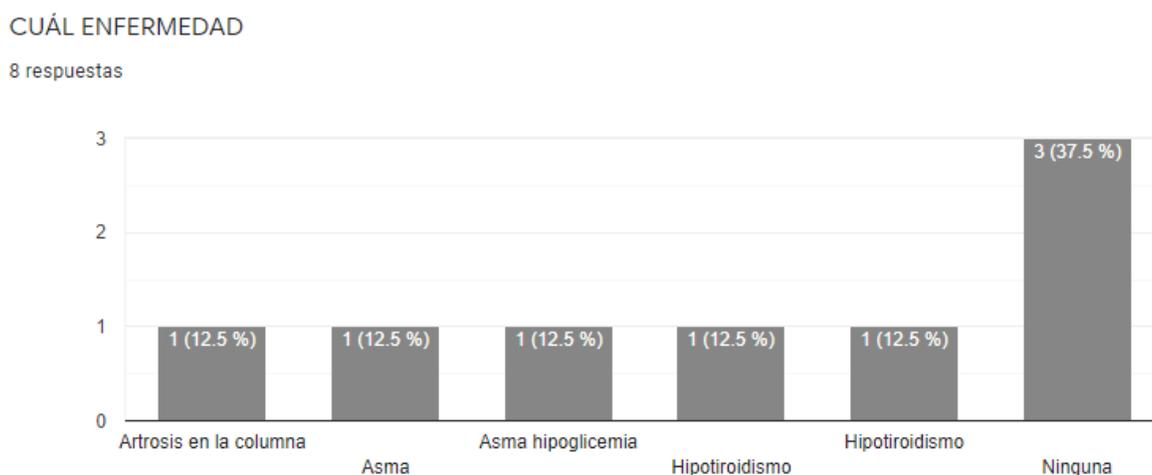
Fuente: Autoría propia.

La figura 22 evidencia un estado de salud óptimo en la gran mayoría de participantes con un 85.4%, en comparación con el restante 14.6% que indicaron ser diagnosticados con

alguna enfermedad. Esta población será intervenida para mejorar algunos indicadores de salud presentados.

Figura 23

Pregunta: Cual enfermedad.



Nota: la figura da muestra de algunas enfermedades diagnosticadas a los usuarios.

Fuente: Autoría propia.

De las 41 personas encuestadas, 8 indican presentar alguna enfermedad entre las cuales se presentan artrosis en la columna, asma, hipotiroidismo. Enfermedades que, a través de la aplicación de movimientos y ejercicios corporales, así como el acondicionamiento físico; pueden mejorar sustancialmente los síntomas presentados (figura 23).

Ámbito De Acción De La Empresa

El entrenamiento funcional realizado por la empresa Crushers – Try or Die, está dirigido al mercado de la población de Madrid, Cundinamarca. El municipio cuenta con una población en la actualidad de 127.138 habitantes (DNP, 2020), y está ubicado en la provincia de sabana de occidente, a 21 km de la ciudad de Bogotá. Es uno de los municipios del departamento de Cundinamarca que cuenta con base aérea y escuela de suboficiales.

En ese orden de ideas, Crushers – Try or Die, interviene a esta población que busca ser impactada de manera positiva, mejorando su rendimiento y capacidades físicas, así como la corrección postural, ejecución correcta en la mecánica de los movimientos, y la protección y/o fortalecimiento de las funciones del sistema inmune, entre otros.

Posicionamiento De La Empresa

La empresa Crushers – Try or Die que actualmente se encuentra prestando sus servicios a la comunidad del municipio de Madrid, más específicamente a los habitantes de los complejos de casas y apartamentos de la constructora amarillo; se empieza a posicionar como una alternativa para el desarrollo físico y mental, así como en la prevención de enfermedades. Esto, gracias a que el programa impulsado por la empresa se enfoca en la correcta ejecución de cada uno de los movimientos, el buen trato a los usuarios, y la posibilidad de llevar a cabo un entrenamiento integral en lugares, parques y escenarios que se encuentran al aire libre. Ofreciendo una alternativa para aquellas personas que, por la temporada de pandemia, optan por mantener su salud y estado físico sin tener que recurrir a un gimnasio donde se trabaja en espacios reducidos y completamente cubiertos.

Lo anterior significa que la empresa ofrece un valor agregado en comparación con los demás centros y boxes que, en los últimos años, han establecido dentro del municipio madrileño pero que no cuentan con trabajo al aire libre, y el enfoque prestado a los nuevos usuarios para una correcta técnica de ejecución y prevención de lesiones, no es el adecuado.

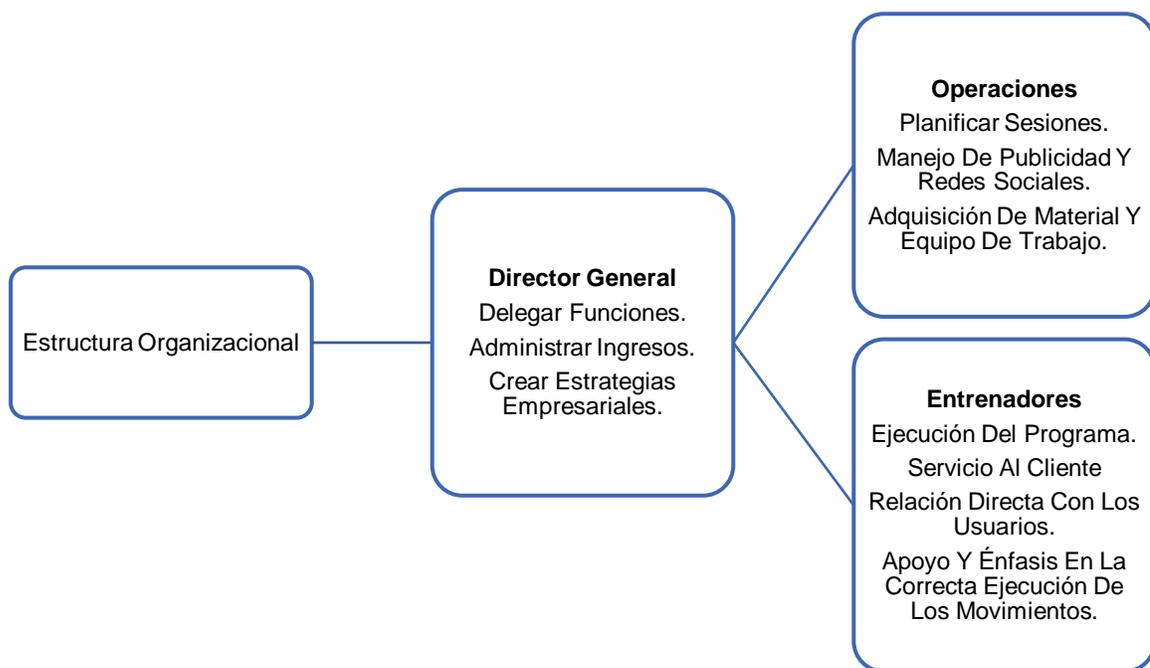
Equipo Empresarial Y Gerencial

Crushers – Try Or Die cuenta con la colaboración del personal encargado de ejecutar el programa de entrenamiento funcional con metodología Crossfit. En principio está un profesional en ciencias del deporte y la educación física con énfasis en administración deportiva; quien toma las funciones como director general de la empresa, y como coach encargado de planificar y desarrollar la operatividad de la empresa en campo. En segundo lugar, la empresa cuenta con los servicios, conocimientos, habilidades publicitarias y puesta en marcha de cada uno de los entrenamientos programados por la empresa a través de un tecnólogo en entrenamiento deportivo con énfasis en entrenamiento funcional; y la tercera persona encargada de corregir y guiar a los usuarios de Crushers – Try or Die durante las sesiones de entrenamiento, es un preparador físico con un vasto conocimiento y experiencia en deportes individuales como lo es el tenis de mesa.

Estos tres emprendedores conforman la estructura organizacional de la empresa, los tres planifican, ejecutan, corrigen y evalúan el rendimiento y la condición de cada una de las personas que son impactadas por el programa Crushers – Try or Die; así como también son los fundadores y creadores de este proyecto que tiene como fin impactar de manera positiva, la salud y rendimiento de la comunidad en el municipio de Madrid y sus alrededores.

Figura 24

Estructura organizacional.



Nota: estructura organizacional actual de la empresa Crushers.

Fuente: Autoría Propia.

Figura 25

Estructura organizacional a futuro.



Nota: estructura organizacional a futuro de la empresa Crushers.

Fuente: Autoría propia.

Análisis De La Industria

Crushers – Try Or Die es un proyecto que está enmarcado en el sector deportivo y en el sector de la salud y todo lo relacionado con hábitos y estilos de vida saludable y deporte.

La onda fitness ha logrado abarcar ampliamente a la población mundial. Desde hace años ha surgido una creciente preocupación por la salud, lo que, a su vez ha generado una toma de conciencia al respecto. Para muchas personas habituadas a la actividad física, métodos como

Crossfit otorga un diferencial muy interesante: permite, mediante el trabajo de alta intensidad en rutinas cortas, trabajar varios grupos musculares y lograr un gran gasto energético. Logrando resultados físicos en poco tiempo. Para muchos, hoy en día es el mejor complemento para otros deportes, personas que juegan al fútbol, al tenis, al hockey o al vóley o que eligen el running como actividad principal fueron grandes promotores de este cambio, ya que a partir de ellos y sus necesidades específicas nacieron las diferentes rutinas.

Para Stephen Bruner, gerente de mercadeo de la multinacional Precor, dedicada al diseño y la fabricación de equipos de este tipo, en Colombia esta industria está en crecimiento acelerado, incluso más que en el resto de América Latina. Según un informe de la Asociación Internacional al servicio de la salud y los gimnasios IHRSA, por sus siglas en inglés, este mercado tiene aproximadamente 1.300 centros de salud y gimnasios que producen más de US\$220 millones al año (El espectador, 2014).

En la tabla 6 se podrá observar las empresas a nivel nacional y departamental que se dedican al entrenamiento deportivo y utilizan una metodología similar a la de Crushers – Try Or Die.

Tabla 6*Empresas a nivel nacional que se dedican al Crossfit.*

Empresa	Ubicación
Crossfit Santa Marta SAS	Magdalena, Santa Marta
Hakuna Crossfit SAS	Antioquia, Envigado
Crossfit Deluxe SAS	Antioquia, Medellín
Crossfit Koaj SAS	Valle, Pradera
Monarca Crossfit SAS	Valle, Cali
Vital 365 Crossfit SAS	Valle, Cali
Hurgo Crossfit SAS	La Guajira, Riohacha

Tabla

Empresa	Ubicación
Terra Crossfit SAS	Bogotá DC
Crossfit Wild SAS	Bogotá DC
Crossfit Team Elite SAS	Bogotá DC
Mapana SAS	Bogotá DC
Zulu Crossfit SAS	Bogotá DC
Fundación casa cultural Crossfit wanted	Bogotá DC

Tabla

Empresa	Ubicación
Valkiria Box (No certificado)	Madrid, Cundinamarca
Muévete Fitness (No certificado)	Madrid, Cundinamarca
Fushion Box (Nuevo – no certificado)	Madrid, Cundinamarca

Nota: listado de establecimientos dedicados al Crossfit en Colombia.
Fuente: Autoría propia.

Como se pudo observar en las tablas anteriores, la industria del Crossfit ha crecido eventualmente gracias a los factores innovadores que se han introducido a la industria Fitness y de la Salud, estos factores son:

Una nueva tecnología de entrenamiento en el mercado Fitness

Un nuevo modelo empresarial

Una plataforma de conectividad a nivel de cliente en el internet

Combinación entrenamiento físico con competencias deportivas a nivel local, nacional, regional y mundial.

Un énfasis de resultados de fitness medibles y en el corto plazo para 100% de los participantes.

Actualmente los gimnasios tradicionales en el municipio de Madrid Cundinamarca producen resultados mucho más limitados que los observados con la metodología Crossfit; enfocados en la fuerza y en el desarrollo de músculos grandes (bodybuilding), y un muy pequeño porcentaje de clientes en un gimnasio tradicional realizan resultados notables debido a que no tienen un programa que provee el incentivo, supervisión e instrucción. Este tipo de entrenamiento produce resultados medibles en resistencia, capacidad cardiovascular, fuerza, flexibilidad, potencia, velocidad, coordinación física, agilidad, balance, y precisión, y efectivamente 100% de los clientes que practican Crossfit realizan mejora en todas las categorías.

Marketing Mix

En la figura 26 se presenta la mezcla de mercadotecnia indicando qué se ofrece, a qué costo, en dónde encontrarlo y cuáles son las maneras de llegar al público; como herramienta estratégica que empleará la empresa Crushers.

Figura 26

Mezcla de mercadotecnia.



Nota: La figura muestra el desarrollo de las 4 P's.
Fuente: Autoría propia.

Capítulo 3

Plan Financiero

El plan financiero nos permite calcular los gastos del proyecto y verificar la rentabilidad de la operación, a continuación, presentaremos las previsiones en ventas, inversiones realizadas y los resultados obtenidos y presupuestados de manera mensual y anual.

Con lo anterior obtendremos un conocimiento previo de los gastos presentados y algunas estimaciones reales acerca de los ingresos.

Tabla 7

información de la empresa.

<i>Proyecto</i>	<i>Crushers Try Or Die</i>
<i>Socios</i>	Daniel Corzo
	Daniel Manzanares
	Juan David Urrego
<i>Actividad Económica</i>	Servicios
<i>Producto</i>	Sesión De Entrenamiento Funcional (1 Hora)
<i>Precio De Venta</i>	\$5.000

Notas: descripción de la empresa.

Fuente: Autoría propia.

Tabla 8*Inversión con recursos propios.*

<i>Inversiones En Activos Fijos Con Recursos Propios</i>			
<i>Concepto</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Costo Unitario</i>	Costo Total
<i>Sistema De Audio</i>	<i>1</i>	<i>\$ 150.000</i>	<i>\$ 150.000</i>
<i>Lazos De Saltar</i>	<i>2</i>	<i>\$ 30.000</i>	<i>\$ 60.000</i>
<i>Cuerda De Batir</i>	<i>2</i>	<i>\$ 210.000</i>	<i>\$ 420.000</i>
<i>Balón De Peso (10kg)</i>	<i>4</i>	<i>\$ 80.000</i>	<i>\$ 320.000</i>
<i>Kettlebell (10k)</i>	<i>4</i>	<i>\$ 75.000</i>	<i>\$ 300.000</i>
<i>Kettlebell (12 Kg)</i>	<i>2</i>	<i>\$ 90.000</i>	<i>\$ 180.000</i>
<i>Bandas Elásticas</i>	<i>2</i>	<i>\$ 128.000</i>	<i>\$ 256.000</i>
<i>Correas De suspensión</i>	<i>1</i>	<i>\$ 89.000</i>	<i>\$ 89.000</i>
<i>Zorra De Carga</i>	<i>3</i>	<i>\$ 160.000</i>	<i>\$ 480.000</i>
<i>Uniformes</i>	<i>1</i>	<i>\$ 164.000</i>	<i>\$ 164.000</i>
<i>Colchoneta Profesional</i>	<i>3</i>	<i>\$ 123.000</i>	<i>\$ 369.000</i>

Nota: la tabla muestra las inversiones realizadas para poner en marcha la empresa.

Fuente: Autoría Propia

Tabla 9*Inversión publicitaria.***Inversión En Publicidad**

<i>Medios De Comunicación</i>	<i>Presupuesto Anual</i>
<i>Adhesivos Publicitarios</i>	\$ 70.000,00
<i>Tarjetas De Presentación</i>	\$ 45.000,00

Nota: muestra la inversión realizada en temas publicitarios.

Fuente: Autoría propia.

La inversión inicial para a la realización del proyecto es de \$ \$ 3.108.000. Se aporta el 100% con recursos propios.

Las ventas se plantean desde un escenario conservador, teniendo en cuenta que en promedio el incremento de las ventas mensuales es de 27 horas/sesión (tomando como referencia los meses de diciembre a marzo del año 1), sin embargo, tenemos en cuenta que a la fecha solo se está ofreciendo el producto en el sector de Amarilo, por lo que para las proyecciones contemplamos un aumento considerable al incluir nuevos sectores.

Estimado de ventas elaborado a partir de los movimientos realizados durante los meses de junio de 2020 a marzo de 2021.

Tabla 10

Estimado de ventas.

	<i>Año 1</i>		<i>Año 2</i>		<i>Año 3</i>			
	<i>Junio</i>	15	<i>Junio</i>	190	<i>Junio</i>	260		
	<i>Julio</i>	35	<i>Julio</i>	220	<i>Julio</i>	260		
	<i>Agosto</i>	41	<i>Agosto</i>	220	<i>Agosto</i>	260		
2020	<i>Septiembre</i>	58	2021	<i>Septiembre</i>	220	2022	<i>Septiembre</i>	280
	<i>Octubre</i>	72		<i>Octubre</i>	220		<i>Octubre</i>	280
	<i>Noviembre</i>	90		<i>Noviembre</i>	220		<i>Noviembre</i>	280
	<i>Diciembre</i>	72		<i>Diciembre</i>	240		<i>Diciembre</i>	280
	<i>Enero</i>	120		<i>Enero</i>	240		<i>Enero</i>	280
	<i>Febrero</i>	175		<i>Febrero</i>	250		<i>Febrero</i>	280
2021	<i>Marzo</i>	180	2022	<i>Marzo</i>	250	2023	<i>Marzo</i>	280
	<i>Abril</i>	190		<i>Abril</i>	250		<i>Abril</i>	280
	<i>Mayo</i>	190		<i>Mayo</i>	260		<i>Mayo</i>	280

Nota: Las unidades de venta corresponden a una hora de entrenamiento funcional.

Fuente: Autoría propia.

Las ventas se plantean desde un escenario conservador, sin embargo, tenemos en cuenta que a la fecha solo se está ofreciendo el servicio en el sector de Amarillo, por lo que para las proyecciones se contempla un aumento considerable al incluir nuevos sectores.

Tabla 11*Proyecciones de venta.*

<i>Proyecciones De Venta Anual</i>			
<i>Producto</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>
<i>Sesión De Entrenamiento Funcional</i>	1.238	2.780	3.300

Nota: Con los valores mensuales se totaliza y se analiza por año el aumento en ventas.

Fuente: Autoría propia.

Las ventas inician en el mes 6 del 2020. En el primer año se espera vender \$ 6.190.000 millones de pesos. Se confía tener la mayor venta en el mes 11 (abril de 2021) de la proyección, por valor de \$ 950.000 pesos y mantenerla para el mes 12.

Para el año 2, y contando con las nuevas vinculaciones al programa debido a la implementación de sesiones de entrenamiento en diferentes puntos del municipio, se espera vender 2780 unidades de entrenamiento, lo que representaría ventas por \$13.900.000.

Para el año 3, se espera que la asistencia se mantenga estable con base en la venta de paquetes trimestrales que garanticen los ingresos, y se estiman ventas por \$ 16.500.000 correspondientes a 3.300 sesiones de entrenamiento.

Con base en las ventas realizadas durante el primer año de operación, se estima que para los años siguientes se presente un aumento significativo y constante, que permita un incremento en la rentabilidad.

Tabla 12*Crecimiento en ventas.*

<i>Crecimiento En Ventas</i>	
<i>Crecimiento En Unidades</i>	
<i>AÑO 1 AL 2</i>	1.542
<i>AÑO 2 AL 3</i>	520

Nota: insumos, ni costos de producción, tampoco deudas. Es decir, que no hay pasivos para incluir en un balance. Fuente: Autoría propia.

Se evidencia un aumento en las ventas entre el año 1 y el 2 del 124.56%, y frente el año 2 al 3 el aumento en las ventas es del 18.71%, manteniendo la estabilidad de los ingresos operativos. La inversión realizada se recupera satisfactoriamente con las ventas realizadas en el año 1 de operación.

Tabla 13*Balance financiero.*

Balance con corte a 30 de abril

Ventas	\$ 6.190.000	Inventarios de Materia Prima	\$ 0
Costos Fijos	\$ 0	Inventario de Mercancía	\$ 0
Utilidad Bruta	\$ 6.190.000	Total De Inventario	\$ 0
Gastos operativos del negocio		Total Activo Corriente	\$ 0
Sueldos	\$ 1.600.000	Activo Fijo	
Servicios	\$ 0		
Agua	\$ 0	Maquinaria y Equipo	\$ 3.108.000
Luz	\$ 0	Muebles y Enseres	\$ 0
Teléfono	\$ 0	Vehículos	\$ 0
Trasporte	\$ 0	Inmuebles	\$ 0
Alquiler/arriendo	\$ 0	Total Activo Fijo	\$ 3.108.000
Impuestos	\$ 0	Otros Activos	\$ 0
Internet	\$ 0	Total De Activos	\$ 3.108.000
Otros/mantenimiento	\$ 185.000	Pasivos Corrientes	
Total Gastos Operativos	\$ 1.785.000	Cuentas por Pagar	\$ 0
Otros Ingresos	\$ 0	Otras Cuentas por pagar	\$ 0
Otros Egresos	\$ 0	Total Pasivo Corriente	\$ 0
Utilidad Neta	\$ 4.405.000	Pasivos A Largo Plazo	\$ 0
Activo Corriente		Hipoteca por pagar	\$ 0

Caja	\$ 0	Obligaciones Financieras	\$ 0
Banco	\$ 0	Otras cuentas por pagar a largo plazo	\$ 0
Cuentas por Cobrar	\$ 0	Total Pasivo A Largo Plazo	\$ 0
Total Cuentas Por Cobrar	\$ 0	Total Pasivo	\$ 0
		Patrimonio	\$ 3.108.000

Nota: balance realizado desde la habilitación del servicio hasta el mes de abril.

Fuente: Autoría propia.

Dada la naturaleza del proyecto, solo se generan gastos operativos correspondientes a Salarios, mantenimiento y otros, por cuanto se considera que las utilidades son aceptables y el proyecto financieramente es viable.

Proyección financiera

Se estima disponer de un porcentaje de las utilidades para la adquisición de nuevos equipos y con base en las utilidades obtenidas en los primeros 11 meses de operación y fijando un escenario en el que se cumplan las proyecciones estimadas para los dos años siguientes, para el año No. 5 se podrá realizar la compra de un vehículo automotor, que permita el desplazamiento de los equipos e instructores hacia los municipios aledaños, permitiendo alcanzar una mayor cobertura.

Dado que el valor en el mercado de este tipo de vehículos oscila entre \$30.000.000 y \$35.000.000, se espera pagar una cuota inicial de cerca del 25% del valor total (\$8.750.000) y adquirir una obligación financiera a máximo 36 meses que cubra el resto de dicho valor, con base en las proyecciones y en el resultado contable para el año No. 1 se puede inferir que el

resultado al adquirir una única obligación financiera no afectará las utilidades. Adicionalmente, al adquirir este tipo de equipo se podrán aumentar las posibilidades de venta, generando mayores ingresos y por ende mantener el margen de utilidad, ya que se reitera que al no establecer costos de producción y el margen de contribución es del 100%.

Resultados y análisis de la información

En primer lugar, se presenta el análisis de los resultados obtenidos mediante la creación de un plan y modelo de negocios para la empresa Crushers – Try or die. En segundo lugar se desarrolla el análisis de la encuesta de satisfacción aplicada a los usuarios del programa.

Dentro del modelo de negocio se diseñó la matriz DOFA, la cual saca a la luz aspectos internos y externos de la empresa que resultan fundamentales para el buen funcionamiento de ésta. Según este cuadro la empresa muestra fortalezas al ser la única del sector que se especializa en el trabajo guiado semi personalizado y realizado por personal capacitado en escenarios al aire libre. Por otra parte, hay limitaciones e inconvenientes que surgen y se espera que mejore en el proceso de posicionamiento de marca; temas como la movilidad y transporte de materiales y equipo a más sectores del municipio, no contar con instalaciones, empresa no constituida legalmente, entre otras, son algunas debilidades que ponen en riesgo el crecimiento y reconocimiento de Crushers.

Para la matriz EFE que constituye una herramienta eficaz para analizar y evaluar los principales factores externos de la empresa extraídos de la matriz DOFA y teniendo como referencia las cinco fuerzas que sugiere Porter. La calificación dada a la empresa, según la evaluación por medio de esta herramienta, sugiere prestar más atención y tomar las medidas correctivas para cada oportunidad presentada y en cada amenaza detectada, puesto que es claro cuáles son los factores, pero aún no se ejecuta ningún plan de acción que trabaje esos aspectos fundamentales.

En el estudio de mercado se elaboró un cuadro de actores el cual manifiesta quienes son esas personas o grupos de personas que de una u otra forma estimulan o generan algún efecto en

la ejecución del programa creado por la empresa Crushers. Tras su elaboración, se detecta competencia y algunos grupos que interfieren de forma indirecta con el funcionamiento de la empresa. Entrenadores personales e instructores de ejercicios rítmicos se categorizan como competencia directa debido al tipo de población que se interviene y los espacios o escenarios utilizados son los mismos. Algunas escuelas de formación del municipio hacen parte de la competencia indirecta por el hecho de que sus actividades se pueden cruzar con las intervenciones realizadas por la empresa. Por su parte, los centros de fitness se ubican en la competencia indirecta al manejar metodologías similares a Crushers con la diferencia de que se llevan a cabo en interiores.

La matriz del perfil competitivo se creó con el fin de identificar y analizar las principales fortalezas y amenazas de los competidores en el mercado. la calificación y resultados arrojados en la construcción y aplicación de esta herramienta dan muestra de que Crushers se abre camino en la escena del fitness, el entrenamiento funcional y el disfrute al aire libre dentro del municipio de Madrid; situándose en los primeros lugares (según resultados y análisis de la matriz MPC), de empresas que promueven este tipo de entrenamiento en el territorio madrileño.

Continuando con el análisis de los resultados, se evalúa la información obtenida a través de la encuesta sociodemográfica la cual indica que más del 70% de las personas que asisten o lo hicieron en algún momento, son mujeres sanas que se encuentran en un promedio de edad que va de los 18 a los 37 años, pertenecientes a los estratos 2 y 3 en su mayoría, con un nivel de ingresos entre 1 a 3 S. M. L. V. y un nivel de estudios que ubica a este grupo con un título de profesional universitario. Esta información es relevante para la empresa que busca mejorar el servicio en relación con los objetivos de los clientes.

En cuanto al plan financiero y el balance elaborado a partir de los ingresos generados por la empresa. Se conoce el valor de la inversión realizada para poner en marcha el programa, así como un estimado en el incremento de las ventas por año con base en el aumento de los ingresos presentados en los meses laborados hasta la fecha.

Análisis Encuesta De Satisfacción

Encuesta aplicada a clientes y potenciales clientes de la empresa Crushers – Try or die. Instrumento utilizado para medir la satisfacción del cliente y realizar un respectivo análisis, donde se obtuvieron los siguientes resultados:

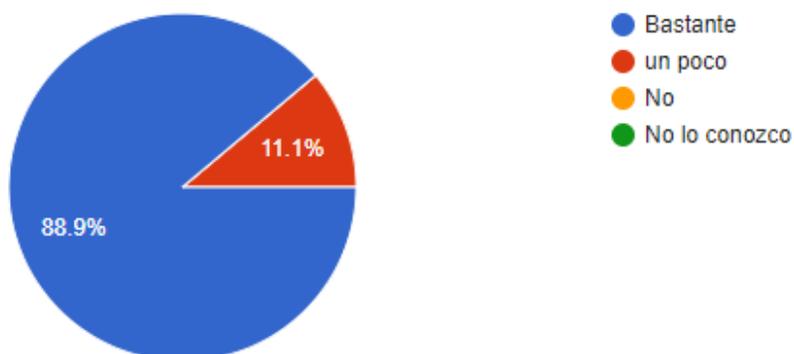
En la figura 1, se muestran los resultados arrojados para la primera pregunta de la encuesta de satisfacción del cliente, presenta un estímulo en las personas que se han sometido al tipo de entrenamiento de la empresa; manifestando en su gran mayoría (88.9%), que el servicio ofrecido le ha sido de bastante ayuda independientemente de los objetivos y metas de cada individuo. El restante 11.1% indicó que el programa les ha ayudado “en algo” para mejorar su rendimiento.

Figura 1

pregunta 1: Funcionalidad del servicio.

¿Le ha sido útil el servicio del programa Crushers?

18 respuestas



Nota: la figura muestra gran acogida del servicio entre los usuarios.

Fuente: Autoría propia.

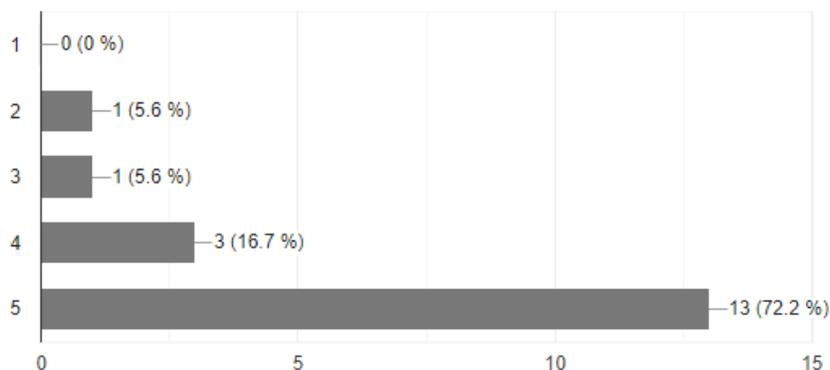
La figura 2, con relación al escenario donde se desarrollan las sesiones de entrenamiento, el 72.2% de los encuestados, es decir, 13 de las 18 personas que respondieron a la encuesta realizada; afirman sentirse a gusto con el espacio (al aire libre) donde se llevan a cabo las intervenciones. Un 16.7% (3 personas) dieron una calificación de 4, indicando sentirse conforme con los escenarios. Una calificación más baja, de 2 y 3 para los escenarios representan el 5.6% de los encuestados.

Figura 2

Pregunta 2: calificación de escenario

califique de 1 a 5 el escenario donde se desarrolla el programa (siendo 1 el mas bajo y 5 el más alto)

18 respuestas



Nota: Preferencias de los usuarios respecto al escenario.

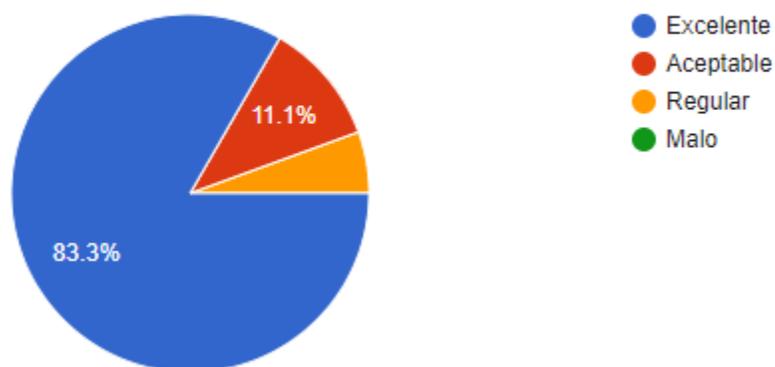
Fuente: Autoría propia.

Con relación al aspecto profesional de los entrenadores en la figura 3 se muestra que, de 18 respuestas el 83.3% (15 personas) manifestó que el equipo de trabajo es excelente en la prestación del servicio. Un 11.1 % (2 personas) dieron una calificación aceptable en el trabajo de los entrenadores; y una persona (5.1%) calificó la labor de los profesionales como regular. Esto es una muestra del trabajo profesional del personal encargado de brindar el servicio a los clientes.

Figura 3*Pregunta 3: Aspecto profesional*

¿Cómo calificaría el aspecto profesional de nuestros entrenadores?

18 respuestas



Nota: muestra de la evaluación del aspecto profesional de los entrenadores.

Fuente: Autoría propia.

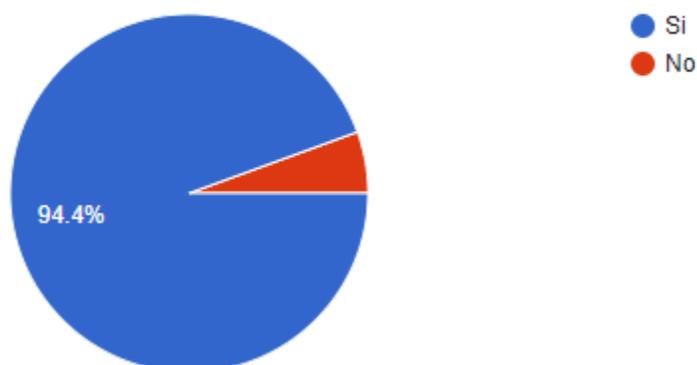
Con la pregunta que hace referencia al valor del servicio en la figura 4, 17 de los 18 encuestados (94.4%) respondieron que se sentían satisfechos con el valor pagado. Esto sugiere que podría incrementar un poco el valor de las sesiones de entrenamiento y los clientes accederán y continuarán con el servicio que ofrece la empresa Crushers.

Figura 4

pregunta 4: valor del servicio.

¿Esta satisfecho(a) con el valor del servicio?

18 respuestas



Nota: muestra de satisfacción frente al valor del servicio.

Fuente: Autoría propia.

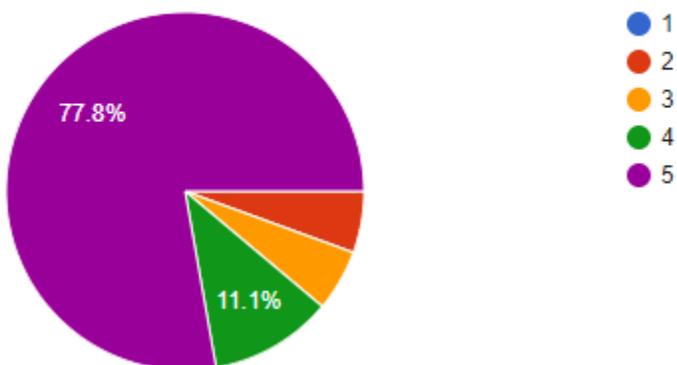
El análisis realizado en la calificación que dieron los encuestados para la calidad del servicio ofrecido por la empresa, la figura 5 muestra que 14 de las 18 personas encuestadas (77.8%) dieron la calificación más alta (5). El 11.1%, es decir, 2 personas calificaron el servicio con una puntuación de 4; mientras que las dos personas restantes calificaron con 2 y 3 la calidad del trabajo. Esto es un incentivo para la empresa en general ya que proporciona cierto grado de satisfacción al evidenciar el reconocimiento al esfuerzo y al trabajo realizado con dedicación y profesionalismo.

Figura 5

Pregunta 5: Calidad del servicio.

Califique de 1 a 5 la calidad de nuestro servicio

18 respuestas



Nota: figura de La calificación dada a la calidad del servicio.

Fuente: Autoría propia.

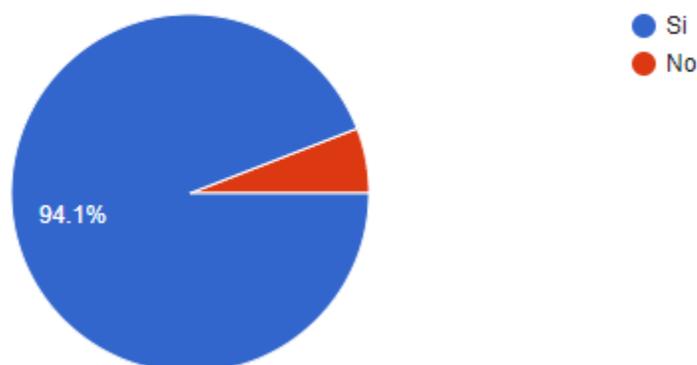
La información que proporciona la figura 6 pretende mejorar la atención y el servicio prestado por los entrenadores, señalando que un porcentaje muy alto (94.1%) se encuentra cómodo con éstos y su manera de tratar a los clientes. Esto es especialmente importante para la empresa porque la atención al cliente es uno de los pilares para el buen funcionamiento del programa.

Figura 6

Pregunta 6: servicio al cliente

¿Se siente cómodo(a) con la atención prestada por los entrenadores?

17 respuestas



Nota: figura que evidencia aceptación frente a la comodidad y atención percibidas por los usuarios. Fuente: Autoría propia.

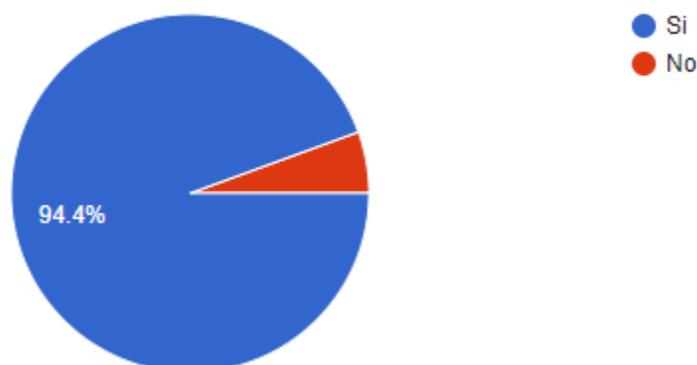
La figura 7 determina que, la empresa Crushers tiene como objetivo aplicar el programa en espacios abiertos, donde cada sesión es una experiencia diferente y se tiene mayor seguridad y control en cuestiones virales (covid – 19). Casi que, en su totalidad, los clientes muestran buena disposición para realizar los entrenamientos en este tipo de escenarios.

Figura 7

Pregunta 7: entrenamiento al aire libre.

¿Le gusta entrenar al aire libre?

18 respuestas



Nota: la figura indica aceptación por parte de los usuarios frente al entrenamiento al aire libre. Fuente: Autoría propia.

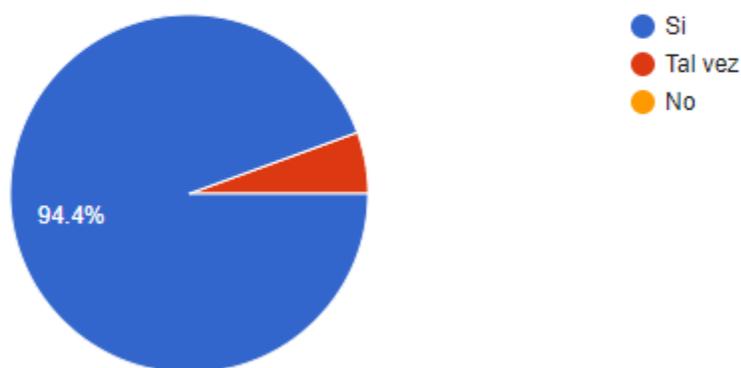
La siguiente figura (figura 8) da muestra de la satisfacción de los clientes respecto al programa que viene desarrollando la empresa Crushers. Indicando en un 94.4% (17 personas) que sí estarían dispuestos a recomendar y dar crédito a la empresa que presta servicios de entrenamiento funcional, con los clientes potenciales

Figura 8

Pregunta 8: credibilidad del servicio.

¿Recomendaría nuestro servicio a los demás?

18 respuestas



Nota: figura que da muestras de una referencia positiva de la empresa.

Fuente: Autoría propia.

En la novena y última pregunta de la encuesta de satisfacción del cliente, se indican algunos factores que posiblemente impidan que los clientes tomen el servicio de manera regular y aquellos que están interesados en adquirir el servicio, se vean afectados. Factores como la carga laboral y el mal estado del clima ocupan cada uno el 30.8% (4 individuos) del total de personas que respondieron a esta pregunta. El 23.1% (3 individuos) señala que es “otra” la causa que impide retomar o iniciar con los entrenamientos, tal y como se ve en la figura 9. Una de las personas asistentes manifiesta tener inconvenientes con los horarios; y una más, que no se identifica con el método propuesto por la empresa. Lo anterior sugiere una posible apertura de un

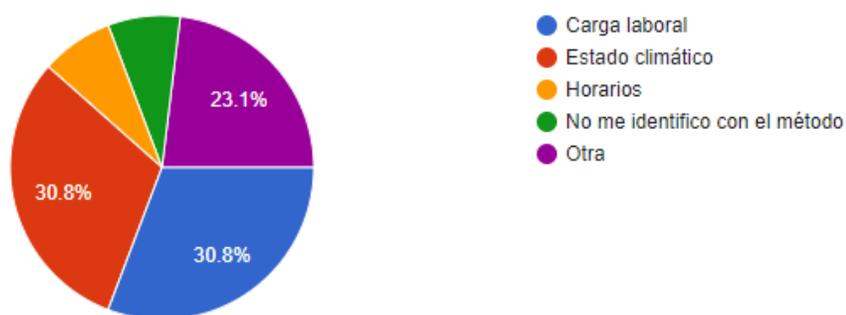
espacio físico donde puedan llegar personas a cualquier hora del día, y donde en épocas de lluvias se puedan llevar a cabo las sesiones con normalidad.

Figura 9

Pregunta 9: factores que impiden acceder al servicio.

Por cual de los siguientes factores no le ha sido posible adquirir el servicio, o no le permitió continuar:

13 respuestas



Nota: se visualizan varios factores que inciden en la prestación del servicio.

Fuente: Autoría propia.

El análisis de la información obtenida a través de las encuestas como principal instrumento, y los resultados arrojados señalan que la empresa Crushers está generando un impacto importante en los habitantes del sector Casablanca amarillo en Madrid Cundinamarca; al presentarse como alternativa de entrenamiento físico enfocado en los movimientos funcionales que mejoran el rendimiento físico y, por ende, la salud en general. Siendo esta última un tema relevante en época de crisis sanitaria.

En la elaboración del plan de negocios se tuvieron en cuenta aspectos que resultan imprescindibles para el buen funcionamiento de la empresa Crushers. Tales aspectos como la descripción de la empresa, el estudio de mercado, el análisis de la industria, el plan de mercadeo, el plan financiero, entre otros, construyeron un soporte estratégico que permite a la empresa conocer sus fortalezas y debilidades, y con base en esto diseñar un plan con acciones que respalden la calidad del servicio ofrecido e impulsen a la empresa al reconocimiento y credibilidad en el mundo del fitness.

Discusión

Durante la elaboración de los referentes teóricos del proyecto, conceptos y definiciones entorno a las estrategias empresariales como el plan y el modelo de negocios, sentaron las bases que permiten conocer, analizar y evaluar a la empresa en funcionamiento Crushers. Dicho de otra manera: permitió tomar las riendas de dicha empresa, la cual se había puesto en marcha en junio de 2020 y que había dado muestras de crecimiento y rentabilidad. Al definir conceptos clave dentro del estudio, fue posible ajustar un plan de negocios adaptado a las necesidades que demanda la empresa Crusher – Try or die.

Tras la estructuración del presente estudio, se obtuvo información imprescindible en el diseño del plan de negocio para la empresa Crushers. Se analiza a profundidad la información extraída de dicho plan con el fin de corroborar la viabilidad de la empresa, sus principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, así como las estrategias a emplear en la mejora continua del servicio de entrenamiento funcional. La proyección financiera permite visualizar a futuro los recursos obtenidos para impulsar la empresa y lograr una mayor cobertura. En el desarrollo teórico aplicado a la empresa, se descubrieron falencias operativas y de infraestructura que hacen replantear la posibilidad de establecer un espacio fijo (Box) que resuelva los baches y amenazas descubiertas, propias de la empresa.

Conclusiones

La aplicación y el diseño del plan de negocios arrojó información sumamente importante para la empresa Crushers. Por una parte, se puede concluir que el servicio de entrenamiento funcional con metodología Crossfit aplicado en espacios abiertos (al aire libre), es el único del sector y en general del municipio. Por otro lado, el plan permitió conocer un poco más a los usuarios y hacer una caracterización de éstos; lo mismo sucedió con aquellos grupos de personas, entidades, instituciones, competencia, etc. que se involucran de manera directa o indirecta en el desarrollo e impacto de la empresa Crushers, y de esta manera tener oportunidad de generar cambios, estrategias en pro del servicio ofrecido a la comunidad.

Con los instrumentos de recolección de información manejados dentro del plan de negocio, se determinó el tipo de población, sus preferencias, satisfacción respecto al servicio y el personal, hábitos etc. Es posible afirmar que el programa y servicio creado por la empresa es bien recibido por la comunidad del municipio de Madrid, lo que lleva a plantearse una expansión a más sectores dentro de la población.

Se determina con base en la información recolectada a través de los instrumentos como las encuestas que, el tipo de población analizado es del sector urbano y se encuentra en su gran mayoría entre el rango de edad que va de los 18 a los 37 años; entre los cuales más del 70% pertenecen al género femenino, y que oscilan en los estratos socioeconómicos 2 y 3. El nivel de escolaridad de la población son individuos universitarios que superan el 50% de la muestra, hallando la población restante en niveles de secundaria, estudios técnicos y estudios tecnológicos. Esta población, según los resultados, tienen una preferencia por realizar actividad física en espacios y zonas abiertas, lo que resulta beneficioso para la empresa puesto que la filosofía de esta es trabajar al aire libre.

Por otro lado, y posteriormente al estudio de mercado y análisis de la industria realizados, se puede afirmar que el programa busca enfatizar sobre la técnica de los movimientos y así evitar lesiones; argumento por el cual muchos individuos desisten de realizar actividad física.

La empresa suple las necesidades de actividad física, cuidado y prevención de enfermedades, equilibrio y salud mental, y por supuesto la integración social, la camaradería. Las clases se realizan al aire libre, este tipo de ambiente permite que las personas tengan una mejor vitalidad, bienestar y un aumento de la autoestima, de igual manera, los ejercicios propuestos para cada clase se manejan con una intensidad diferente, esto depende del nivel en el que se encuentre cada persona según su condición física.

Financieramente, la empresa está generando utilidades que permiten reinvertir para el crecimiento de esta, y para beneficio del grupo de trabajo. Ahora bien, con la proyección financiera realizada se estima que en unos cuantos años el posicionamiento de Crushers, dentro y fuera del municipio, llegará con la adquisición de equipos y herramientas que proporcionaran más actividad física, más fitness, y aportara en la prevención de enfermedades para todos aquellos que busquen una alternativa de ejercicio físico a lo largo y ancho de la sabana de occidente. Para finalizar, se puede concluir y confirmar la viabilidad de la empresa Crushers Try or die, el impacto y efectos positivos generados en la comunidad que se desenvuelve en el territorio de Madrid Cundinamarca.

Referencias

- Antunes, B., Bianco R., Lima W. P. (2020). Formación funcional: Conceptos y beneficios
Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento. Vol. (8) 69-80.
doi:10.32749/nucleodoconhecimento.com.br/educacao-fisica/treinamento-funcional
- Benno B. (1998). el efecto del ejercicio y el deporte en el área emocional. *Revista digital de educación física y deportes.* <https://www.efdeportes.com/efd12/bennoe.htm>
- CIU. (s.f.). Lista de Códigos <http://www.cashflow88.com/decisiones/codigos-ciu.pdf>
- CrossFit, I. (2020). *Guia de entrenamiento nivel 1.*
http://library.Crossfit.com/free/pdf/CFJ_Level1_Spanish_Latin_American.pdf
- D^a. Martínez, E. (2014). El Modelo de Negocio como base del éxito empresarial: una revisión teórica. *Universidad de Almería.*
http://repositorio.ual.es/bitstream/handle/10835/3662/3537_EL%20MODELO%20DE%20NEGOCIO%20COMO%20BASE%20DEL%20EXITO%20EMPRESARIAL-UNA%20REVISION%20TEORICA%20.pdf?sequence=1
- Dieguez, J. (2007). *Entrenamiento Funcional en Programas Fitness.* vol. 1. Inde publicaciones.
https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=0l_dAm5cwsoC&oi=fnd&pg=PA1&dq=entrenamiento+funcional&ots=65SIMNzoVP&sig=fRUcHV1V-cmO2ZK-A5z6ToI5ixM#v=onepage&q=entrenamiento%20funcional&f=true
- De la Cruz E., Moreno M. I., Pino J., Martínez R. (2011). *Actividad física durante el tiempo libre y su relación con algunos indicadores de salud mental en España.* Scielo: Salud Mental. Vol (34) http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0185-33252011000100006&script=sci_arttext

DNP, terridata (2020). Fichas y tableros. <https://terridata.dnp.gov.co/index-app.html#/perfiles/25430>

El Tiempo, (2020). *Por covid-19, 10% de microempresas colombianas se declara en quiebra.*

Consultado el 26 de febrero de 2021.

<https://www.eltiempo.com/economia/sectores/coronavirus-impacto-de-la-pandemia-en-las-microempresas-de-colombia-541512>

Emprendedores, (2020). *¿Qué significa modelo de negocio?* Estrategia empresarial

<https://www.emprendedores.es/estrategia/que-significa-modelo-de-negocio>

Fitness (14 de abril de 2021). En wikipedia. <https://es.wikipedia.org/wiki/Fitness>

Gazeta M. (2020.) *Secuelas de la Covid-19: un análisis por especialidades.*

<https://gacetamedica.com/investigacion/secuelas-de-la-covid-19-un-analisis-por-especialidades/>

Pérez S. (2020). *¿es más beneficioso entrenar al aire libre que en el gimnasio?* revista deporte

saludable. <https://www.deportesaludable.com/fitness/es-mas-beneficioso-entrenar-al-aire-libre-que-en-el-gimnasio/>

Pinzón I. D. (2013). *Entrenamiento funcional del core: eje del entrenamiento inteligente. Revista*

facultad ciencias de la salud UDES.

<https://journalhealthsciences.com/index.php/UDES/article/view/30/pdf>

Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Pilar Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la*

investigación. McGraw-Hill. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>

Sara. (2018). *¿Qué es un box de crossfit? ¿Cuál es el mejor para cada crossfiter?* mind fit.club.

Consultado el 14 de abril de 2021. <https://mindfit.club/crossfit/box/>

Solá M. (2014). *¿Cómo es un box de Crossfit?. CMD Sport.*

<https://www.cmdsport.com/fitness/entrevistas-fitness/como-es-un-box-de-crossfit/>

Vivir, R. (2014). *La industria FITNESS pisa fuerte.* Obtenido de

<https://www.elespectador.com/noticias/salud/la-industria-fitness-pisa-fuerte/>

Weinberger K. (2009). *Plan de negocios: Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio.*

Mype competitiva Perú.

http://www.crecemype.pe/1_creecer/docs/plan%20de%20negocios.pdf

Apéndice 1

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA CIENCIAS DEL DEPORTE Y LA EDUCACIÓN FÍSICA ENCUESTA DE SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

Con las respuestas a estas breves preguntas, nos ayudará a obtener los mejores resultados. Le agradecemos de antemano su colaboración.

1. ¿Es útil el servicio del programa Crushers?

- a. Si
- b. Regular
- c. No
- d. No lo

conozco

Nota: justifique su respuesta

1. ¿Califique de 1 a 5 el escenario donde se desarrolla el programa?

- a. 1
- b. 2
- c. 3
- d. 4
- e. 5
- f. Sugerencias

2. ¿Cómo calificaría el aspecto profesional de nuestros entrenadores?

- a. Excelente
- b. Aceptable
- c. Regular
- d. Malo

3. ¿Está satisfecho(a) con el precio del servicio?

- a. Si
- b. No
- c. Por qué

4. ¿Califique de 1 a 5 la calidad de nuestro servicio?

- a. 1
- b. 2
- c. 3
- d. 4
- e. 5

5. ¿Se siente cómodo(a) con la atención prestada por los entrenadores?

- a. Si
- b. No
- c. Por qué

6. ¿Le gusta entrenar al aire libre?

- a. Si
- b. No
- c. Por qué

7. ¿Recomendaría nuestro servicio a los demás?

- a. Si
- b. No
- c. Tal vez

- 8. ¿Por cuál de los siguientes factores no le ha sido posible adquirir el servicio, o no le permitió continuar?**
- a. Estado climático
 - b. Horarios
 - c. Carga laboral
 - d. No me identifico con el método
 - e. otra ¿cuál?

Apéndice 2

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA CIENCIAS DEL DEPORTE Y LA EDUCACIÓN FÍSICA ENCUESTA DE PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

La siguiente encuesta es para conocer el perfil potencial del cliente, la información recibida es de carácter confidencial y por ningún motivo se divulgará. Le agradecemos de antemano su colaboración.

1. EDAD

- a. Menor de 18 años
- b. 18-27 años
- c. 28-37 años
- d. 38 años o mas

2. GÉNERO

- a. Masculino
- b. Femenino

3. ESTADO CIVIL

- a. Soltero (a)

- b. Casado (a)/unión libre
- c. Divorciado (a)
- d. Viudo (a)

4. NIVEL SOCIOECONÓMICO AL QUE PERTENECE

- a. Estrato 1
- b. Estrato 2
- c. Estrato 3
- d. Estrato 4
- e. Estrato 5 o mas

5. NIVEL DE INGRESOS

- a. Mínimo legal
- b. Entre 1 a 3 S.M.L. V
- c. Entre 4 a 5 S.M.L. V
- d. Entre 5 a 6 S.M.L. V
- e. Mas de 7 S.M.L. V
- f. Ninguno

6. NIVEL DE ESCOLARIDAD

- a. Primaria
- b. Secundaria
- c. Técnico/Tecnólogo
- d. Universitario
- e. Especialista/Maestro

7. USO DEL TIEMPO LIBRE

- a. Otro trabajo
- b. Labores domésticas
- c. Recreación y deporte
- d. Estudio
- e. Ninguno

8. PRACTICA ALGÚN DEPORTE

- a. Si Cual _____
- b. No

9. FUMA

- a. Si

