

*Trabajo de fin de grado en Ciencias de la Actividad Física y del
Deporte*

APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO NATURAL PARA LA REALIZACIÓN DE ACTIVIDAD FÍSICA

DisfrutaNatura

SOCIAL FITNESS CLUB

MODELO DE NEGOCIO EN YECLA (MURCIA)



Alumno: Nicolás Disla Lorente

Tutora Académica: Dolores López Martínez

Universidad Miguel Hernández de Elche

Curso académico: 2022-2023

1. CONTEXTUALIZACIÓN.....	3
2. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA.....	5
2.1 Qué es un modelo de negocio y definiciones según autores.....	5
2.2 Absentismo laboral.....	6
3. CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEPORTIVA: DisfrutaNatura.....	7
3.1 Introducción.....	7
3.2 Descripción del modelo de negocio.....	8
3.3 Ubicación del modelo de negocio.....	8
3.4 Análisis del sector.....	9
3.5 Estudio de Mercado.....	9
3.6 Objetivos.....	9
3.7 Análisis DAFO.....	10
3.8 Análisis BCM.....	11
3.9 Análisis de resultados de las encuestas.....	13
3.9.1 Encuesta para los trabajadores de las empresas.....	13
3.9.2 Encuesta para los empresarios.....	15
3.10 Curva de Valor.....	16
3.11 Estrategia de ERIC.....	17
3.12 Ingresos/Gastos.....	18
4. CONCLUSIONES.....	22
5. BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA.....	22
6. ANEXOS.....	23
6.1 Anexo 1. Encuesta sobre la satisfacción de las necesidades deportivas de la población de Yecla.....	23
6.2 Anexo 3. Encuesta para empresarios/autónomos con trabajadores.....	27
6.3 Anexo 3. Business Canvas Model.....	29
6.4 Anexo 4. Logo de la empresa.....	29

1. CONTEXTUALIZACIÓN

El Consejo Superior de Deportes (2009) define la práctica de la actividad física y deportiva en el ámbito laboral como “aquella práctica en la que el empleador favorece y facilita directa o indirectamente que las personas empleadas en su puesto de trabajo puedan llevarla a cabo”. Una opción para el empleador son los programas de ejercicio en el lugar de trabajo, que son una oportunidad para aumentar la actividad física durante la jornada laboral, y pueden contribuir a un aumento de la productividad y una reducción de las lesiones y el absentismo, entre otros beneficios (OMS, 2018).

Desde nuestra empresa queremos evitar los riesgos psicosociales que se dan en los trabajadores de una empresa. Un riesgo psicosocial puede definirse como el hecho, acontecimiento, situación o estado que consecuencia de la organización del trabajo, con una alta probabilidad de afectar a la salud del trabajador de forma importante (especialmente la salud mental) y que en cada trabajador puede tener efectos diferentes (Moreno Jiménez y Báez León, 2011). Además, los riesgos psicosociales tienen consecuencias indeseadas en la empresa como el absentismo, las bajas voluntarias, el descenso de la productividad y del desempeño, etc.)

El proyecto que vamos a llevar a cabo se trata de ofrecer un servicio de actividades físicas (actividades dirigidas, circuitos de fuerza...) para los trabajadores de las empresas de Yecla, al aire libre en un espacio en la propia empresa, por el polígono industrial que está situada la empresa o un espacio natural cercano. Es una gran oportunidad de negocio ya que no hay ninguna empresa que se dedique exclusivamente al acondicionamiento físico al aire libre para los trabajadores de las empresas de Yecla, lo cual hace que ofrezcamos un servicio único en la zona. Nuestro principal objetivo es la mejora social, de salud y del rendimiento en el trabajo en base a la realización de ejercicio físico al aire libre con actividades dirigidas y guiadas. Estas actividades serán dirigidas por el promotor de la idea que en este caso seré yo mismo.

“El seguimiento de un programa de ejercicio físico sistematizado y controlado favorece al rendimiento, a la productividad y a la satisfacción laboral de los trabajadores reduciendo los índices de absentismo, las bajas laborales y el estrés. De la misma forma, mejora su salud, previniendo de posibles patologías como enfermedades cardiovasculares, diabetes, diferentes tipos de cáncer, obesidad, osteoporosis y depresión. Según este artículo, los trabajadores se encontrarán en un mejor estado mental y físico”. (González Rivera, 2020)

Este servicio está orientado a todas las empresas de Yecla ya sean pequeñas, medianas o grandes, cuyo cliente único y exclusivo son las propias empresas y nuestros consumidores van a ser los trabajadores.

Principalmente nos centraremos en el sector del mueble ya que hay un número elevado de estas empresas, para más tarde poder llegar a ofrecer nuestro servicio a peluquerías, bares e incluso oficinas de gestoría o tiendas de ropa para poder tener un público más amplio.

Actualmente Yecla cuenta con 743 empresas, con lo que podemos ver el amplio abanico de mercado al cual podemos ofrecer nuestros servicios de acondicionamiento físico y salud.

Nuestro objetivo es que las empresas vean nuestros servicios como una oportunidad de poder producir más y de manera más eficiente y eficaz a través de la actividad física y sus consecuencias para los trabajadores de las empresas.. “Los programas de actividad física en la empresa deben dejar de ser vistos como un gasto que el empresario debería asumir a cambio de la satisfacción de los trabajadores, si no que deben ser vistos como una oportunidad, como una inversión segura que cualquier empresa puede implantar en su estrategia corporativa con la certeza de que reportara copiosos beneficios”. (González Rivera, 2020)

Los datos demográficos de Yecla nos interesan a la hora de la realización de actividades en diferentes lugares de esta zona, existiendo también la posibilidad de realizarlas incluso en un espacio habilitado al aire libre dentro de la propia empresa. Yecla es un municipio que pertenece a la Región de Murcia. Situada en el extremo noreste de esa comunidad autónoma, limita al este con la Comunidad Valenciana y al norte con Castilla La Mancha. Pertenece a la comarca del Altiplano murciano, que lo forma con el municipio de Jumilla. Su población es de 35 083 habitantes (INE 2021).

Las principales elevaciones de Yecla son la Sierra de Salinas (1.238 m.s.n.m. en la Capilla del Fraile), Monte Arabí (1.068 m.s.n.m.), Sierra de la Magdalena (1.038m.s.n.m.), Sierra de las Pansas (1.036m.s.n.m.), Cerro Picario (1.035m.s.n.m.) y El Puerto (1.030 m.s.n.m.), en los cuales podríamos implementar ciertas actividades de nuestro programa ya que cuenta con numerosos obstáculos naturales que podríamos aprovechar. Yecla tiene una elevación media de 600 m.s.n.m, por lo que cuenta con muchas zonas con desnivel, lo que también nos va a venir muy bien para aprovechar diversas zonas de la localidad para realizar actividad física. También cuenta con más de una decena de parques y espacios públicos habilitados para poder hacer ejercicio, con elementos naturales que sirven para desarrollar diferentes rutinas.

En principio, para nuestro negocio no hace falta tener ningún centro deportivo ya que vamos a trabajar al aire libre sin necesidad de ningún material extra que no esté ya implementado en el medio natural.

Yo mismo seré el promotor del proyecto y el encargado de llevar a cabo las actividades y las gestiones económicas de la empresa, más adelante estudiaré las maneras de asociarme con diferentes gerentes y empleados/colaboradores como bien podrían ser nutricionistas, psicólogos, fisioterapeutas y más profesionales de actividad física y deporte que puedan colaborar conmigo en este proyecto empresarial.

Este proyecto está enfocado a grupos de personas pertenecientes a empresas, sedentarias, con falta de actividad física o para complementar la actividad física que realizan en su tiempo libre. Adaptamos los ejercicios de manera adecuada según posibles necesidades o patologías.

“Se entiende como actividad saludable y elemento de integración social en relación con la percepción del cuerpo para sus practicantes, estas prácticas, se ha dado como respuesta del joven a la poca cobertura en infraestructura deportiva y a la necesidad de otras alternativas para la ejercitación física, que le permita unas experiencias que enriquezcan su vida social y les brinde la posibilidad de explorar su motricidad, de enriquecer su corporeidad y descubrir otros sentidos, vivencias, que dada su rigidez, probablemente no les brinde el deporte tradicional” (JM Mahecha y JH Vanegas García, 2017).

2. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

2.1 Qué es un modelo de negocio y definiciones según autores.

En resumen, un modelo de negocio es un plan detallado que describe cómo una empresa crea, entrega y captura valor. Cada elemento del modelo de negocio es esencial para el éxito general de la empresa. Esta descripción detallada incluye varios elementos clave, como:

1. Propuesta de valor: describe los productos o servicios que ofrece la empresa y cómo satisfacen las necesidades de los clientes.
2. Segmentos de clientes: identifica los grupos de clientes a los que se dirige la empresa y sus necesidades específicas.
3. Canales de distribución: describe cómo la empresa llega a sus clientes y cómo se entregan los productos o servicios.
4. Relaciones con los clientes: describe cómo la empresa interactúa con sus clientes y cómo fomenta la lealtad.
5. Fuentes de ingresos: describe cómo la empresa genera ingresos a través de la venta de productos o servicios.
6. Recursos clave: describe los activos necesarios para llevar a cabo el modelo de negocio, como el personal, la tecnología y los proveedores.
7. Actividades clave: describe las actividades necesarias para llevar a cabo el modelo de negocio, como la producción, el marketing y la entrega.
8. Asociaciones clave: describe las relaciones con otros negocios o proveedores que son esenciales para el éxito del modelo de negocio.
9. Estructura de costos: describe los costos asociados con la operación del modelo de negocio, como los costos de producción, marketing y distribución.

A continuación, van algunas de las definiciones significativas de la historia de modelo de negocio:

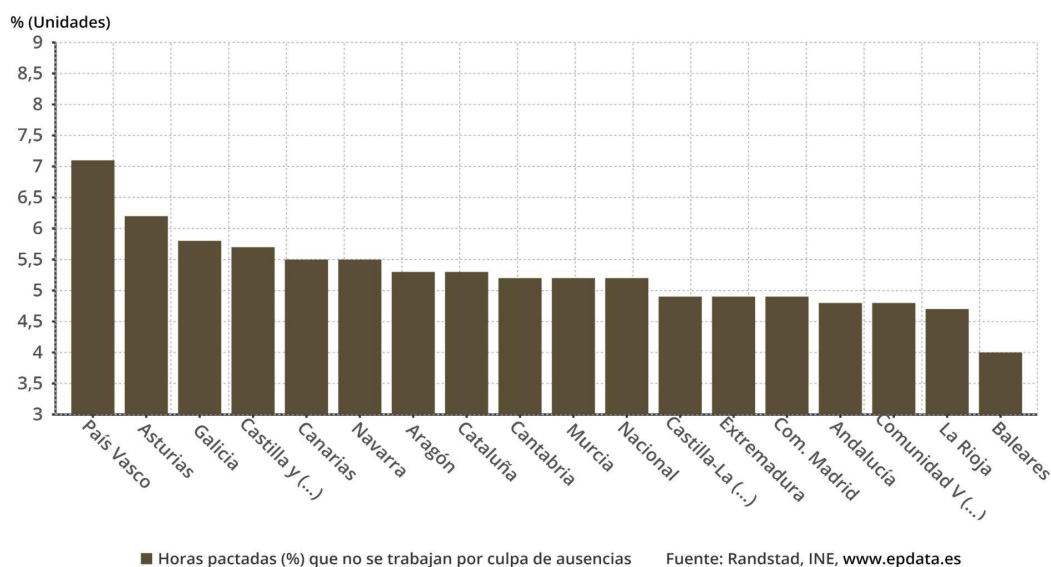
1. Alexander Osterwalder y Yves Pigneur: "Un modelo de negocio describe la forma en que una organización crea, entrega y captura valor" (Osterwalder & Pigneur, 2010, p. 14).
2. Joan Magretta: "Un modelo de negocio describe cómo se crea y entrega valor a un cliente o mercado particular a un costo sostenible y rentable" (Magretta, 2002, p. 87).
3. Peter Drucker: "El modelo de negocio es la respuesta a las preguntas: ¿Quién es el cliente? ¿Qué valor añade? y ¿Cómo se entrega ese valor al cliente a un costo apropiado?" (Drucker, 1995, p. 64).
4. Clayton Christensen: "El modelo de negocio es la historia que explica cómo una empresa trabaja" (Christensen, 2000, p. 45).

En general, todas estas definiciones coinciden en que un modelo de negocio describe cómo una empresa crea valor para sus clientes y cómo se monetiza ese valor de manera sostenible y rentable.

2.2 Absentismo laboral.

El absentismo es una de las causas que queremos evitar en nuestra empresa. La tasa de absentismo incluye las ausencias debidas a todas las causas, justificadas (como bajas médicas) o no. Representa el porcentaje de horas pactadas que no se realizan por culpa de dichas ausencias. La Región de Murcia está en la media de comunidades autónomas de absentismo laboral entre 5 y 5,5% de horas pactadas que no se trabajan por culpa de ausencias. (Datos actualizados el 8 de Diciembre de 2021 por el Instituto Nacional de Estadística).

Absentismo laboral por comunidades autónomas



3. CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEPORTIVA: DisfrutaNatura

3.1 Introducción

Desde DisfrutaNatura creemos que hay una gran oportunidad de negocio, nuestros clientes van a ser las empresas y los trabajadores van a ser los que disfruten los servicios de actividad física en el medio natural. Los costes van a ser reducidos ya que no necesitamos un espacio propio para la realización de las diversas actividades que vamos a realizar (circuitos de fuerza, actividades dirigidas, caminatas por el polígono...). Dentro de nuestro horario de trabajo principalmente habrán 5 posibilidades de contratar el servicio por parte de las empresas: antes de entrar a trabajar, en la pausa del almuerzo, antes de comer, después de comer o al terminar la jornada laboral. La idea es hacer 30 minutos de ejercicio físico los días acordados con la empresa y emplear 15 minutos de la jornada laboral del trabajador y 15 minutos del horario de fuera de la jornada laboral para que tanto para el trabajador como para el empresario no suponga una “pérdida de tiempo”.

Este modelo de negocio tiene como objetivo convertirse en una alternativa para las personas que practiquen actividades que hemos diseñado exclusivamente para personas que necesitan la combinación de deporte y aire libre, esta idea de negocio puede expandirse por toda la Región de Murcia, pero primero la vamos a implantar en Yecla, siendo la alternativa número 1 para las personas que no tienen tiempo o ganas de realizar actividad física fuera del horario de trabajo ofreciendo un servicio dentro de las propias instalaciones de las empresas o fuera de ellas estableciendo un lugar de quedada donde realizar ejercicio de manera dirigida para el bienestar de los trabajadores.

Se pretende crear un servicio de calidad donde los participantes puedan mejorar tanto a nivel de salud como a nivel social y de rendimiento dentro de las empresas creando diferentes niveles de entrenamientos dependiendo tanto de la experiencia de la persona como el nivel de motivación que tengan pudiendo desarrollar actividades innovadoras para el disfrute de todos los trabajadores de las empresas

Además crearemos actividades extra en fin de semana para que quien pueda y quiera pueda realizar actividad física aprovechando el entorno natural.

A parte de las pausas de 30 minutos que hemos mencionado, posteriormente la idea es realizar una especie de bootcamp, esto se trata de un entrenamiento de alta intensidad inspirado en la preparación física militar de la infantería de marina. Se realiza al aire libre, aprovechando los parques y zonas verdes de las ciudades, y mezcla ejercicios de fuerza con ejercicios cardiovasculares. Es muy efectivo para perder peso y ganar tono muscular en pocas semanas. Las sesiones duran sesenta minutos y destacan por su alta intensidad. Son clases muy dinámicas, con gran variedad de ejercicios. Se corre, se salta, se boxea, se trabajan todos los grupos musculares, la velocidad, la fuerza y la resistencia. Se aprovechan los elementos que proporciona el entorno (bancos, escaleras, árboles...) y se añaden materiales como sandbags, pesas rusas, gomas elásticas o escaleras de coordinación. El resultado son sesiones divertidas, muy intensas y, lo más importante: adaptadas a cualquier nivel físico.

Cómo idea extra, implementaremos retos semanales/mensuales con premios que serán proporcionados por nuestros patrocinadores, estos retos serán todos en función a lo que nos movamos u objetivos de buscar algo por la ciudad de Yecla y encontrarlo. Un ejemplo sería dar

un premio a la persona que utiliza nuestros servicios y haya hecho más pasos en todo el mes.

3.2 Descripción del modelo de negocio

En DisfrutaNatura nos encargaremos de la realización de ejercicio físico en espacios naturales permitidos, organizando sesiones grupales. Para esto será necesario la compra de un altavoz para la correcta aplicación de diversas clases dirigidas. En principio no necesitaremos ningún tipo de material extra, pero conforme esto vaya avanzando será necesario la dotación de cierto material que podamos implementar en el medio natural como sandbags, pesas rusas, gomas elásticas o escaleras de coordinación.

Tanto el mundo del fitness como el medio ambiente están en un punto de gran auge, la combinación de estos puede ser una gran idea para revolucionar el mercado y sus alternativas, ya que hay muchas empresas que se dedican a las actividades dirigidas y tienen máquinas para hacer ejercicios de fuerza pero no lo combinan con el medio ambiente. Si es cierto que cada vez más empresas combinan un espacio cerrado con un espacio al aire libre en sus instalaciones.

“El deporte y el medio ambiente son dos caras de una misma moneda, ya que para practicar deporte necesitamos un ambiente saludable y sostenible” (Samaranch, 2000)

3.3 Ubicación del modelo de negocio

Este modelo de negocio se va a realizar en la ciudad de Yecla y sus alrededores, sobretodo utilizaremos los espacios que las empresas nos proporcionen o espacios que haya en el polígono industrial, pudiendo aprovechar la multitud de espacios naturales y parques de ejercicio disponibles para la realización de actividades ya que están contruidos expresamente para ello y también aprovechando otros expresamente naturales sin ningún tipo de construcción.

Tenemos sitios disponibles y permitidos para la realización de estas como es el Parque deportivo de San Cristóbal, Parque Del Cespín, Kenguru Pro (Parque de barras), Skate Park Yecla, Parque del Cerro del Castillo, Parque de barras (Cespín), Polideportivo Municipal Juan Palao y demás parajes de alrededores para demás actividades.

He elegido estos lugares ya que el negocio va a estar dirigido a personas trabajadoras que se dedican a sectores del mueble principalmente, ya que hay un gran número de empresas de dicho sector en Yela. Nos vamos a aprovechar de los beneficios que el medio natural nos ofrece y su combinación con el deporte, esto va a hacer que la gente se interese ya que hoy en día el poder practicar deportes al aire libre con un grupo de personas con las que puedes conversar e incluso poder socializar es algo que está en continuo crecimiento. “La práctica deportiva en el medio natural no solo mejora la salud y el bienestar físico y mental de las personas, sino que también fomenta la conservación y el respeto por la naturaleza”- Dr. Juan Carlos del Coso.

3.4 Análisis del sector

La gente con la que trabajamos principalmente será gente sedentaria y que trabaja muchas horas en un puesto de trabajo y la cual intentaremos educar en el deporte para que lleve una vida activa y se encuentre en mejor estado físico y mental para afrontar de mejor manera la jornada laboral.

En principio estos hombres y mujeres estarán entre 20 y 40 años de edad, pertenecientes a una empresa y que dedican mucho tiempo a una actividad que requiera estar muchas horas en un mismo sitio.

Por lo tanto vamos a establecer varios niveles según los objetivos y la condición física de nuestros clientes a través de una encuesta que les pasaremos antes de formar parte de nuestro social fitness club, para después recomendar ciertas actividades/sesiones que dividiremos por niveles diariamente.

3.5 Estudio de Mercado

Para analizar el mercado hemos diseñado dos encuestas, una para los trabajadores y otra para las propias empresas, para ver las diferentes necesidades de la gente y de los propios empresarios que están interesados en implantar y en realizar actividad física para poder ofertar de manera más objetiva un servicio u otro en relación a los resultados obtenidos. Este servicio principalmente será ofertado a las empresas ofreciendo beneficios tanto a los trabajadores como a los propios empresarios.

En principio estableceremos 3 días a la semana dos horarios diferentes cada uno de los días para que la gente vaya en el horario que más le convenga pudiendo ir hasta 3 veces por semana. Esto lo vamos a realizar así porque creemos que es lo más recomendable tras leer a varias empresas del sector y ver que lo realizan de esta manera. También podemos adaptarnos a las necesidades de la empresa pudiendo realizar el servicio de 30 minutos en los 5 horarios que hemos establecido anteriormente.

3.6 Objetivos

Buscamos obtener datos que nos proporcione información en cuanto a las variables a tener en cuenta y a priorizar la demanda principal de la población interesada en hacer deporte y el medio ambiente dentro de las empresas.

El objetivo principal es que los empresarios subvencionen este servicio para sus trabajadores, los cuales podrán tener mejoras en el rendimiento y en la actividad dentro de la propia empresa y mejoras interpersonales, lo cual esto es un valor añadido y una motivación extra para formar parte de la empresa y poder rendir dentro de ella. El deporte dentro de una empresa hace tener un trabajador saludable, trabajador contento y se ve reflejado en el rendimiento.

Con este servicio evitaremos bajas laborales, reduciremos el absentismo laboral e incluso bajaremos el nivel de estrés y ansiedad, ya que existen numerosos estudios que nos dicen que

el deporte reduce e incluso reducir los factores de riesgo psicosociales como son el estrés o la ansiedad.

Esta frase resume los hallazgos del estudio y destaca la importancia del ejercicio físico para mejorar la salud mental y el bienestar psicológico de las personas.

"Los resultados sugieren que el ejercicio físico puede ser una estrategia efectiva para la promoción de la salud mental y el bienestar psicológico en la población en general" (García-Mas et al., 2013, p. 352).

3.7 Análisis DAFO

Vamos a utilizar el DAFO para diseñar un mapa del entorno del modelo de negocio y finalmente reflexionar sobre las tendencias de futuro. Analizaremos tanto fortalezas como debilidades a nivel interno del proyecto como oportunidades y amenazas a nivel externo.



MATRIZ DE ANÁLISIS FODA (DAFO)

FORTALEZAS

Características y habilidades internas

F

O

- Contacto con Empresas
- Contacto con trabajadores
- Experiencia en el mundo del deporte
- Producto muy escalable
- Poca inversión
- Pequeño coste de mantenimiento
- No necesario trabajadores por el momento
- Creación de eventos de todo tipo

OPORTUNIDADES

Características y habilidades externas

- La competencia no tiene un servicio exclusivo para empresas
- La oferta de servicio es aprovechando el medio ambiente
- La ciudad está muy comprometida con el deporte
- La gente busca cosas económicas y buen servicio
- Buena ubicación de lugares de entrenamiento
- Somos un club tanto social como deportivo en el que podrás desde crear una vida saludable hasta fortalecer las relaciones personales

ANÁLISIS FODA

DEBILIDADES

Dificultades y limitaciones internas

- Pocos clientes
- Poca experiencia empresarial
- Ningún socio

AMENAZAS

Dificultades y limitaciones externas

- Adherencia a la practica deportiva de nuevos deportistas
- Cambio de hábitos para las personas sedentarias
- Cambio de hábitos para gente que practica deportes en instalaciones convencionales
- Posible denegación por parte del ayuntamiento de realizar ciertas actividades al aire libre

D

A

3.8 Análisis BCM

El Business Canvas Model, es un método ideado por Alexander Osterwalder, en el que consta de 9 bloques con el fin de analizar una idea empresarial, determinar cómo la idea de negocio puede generar dinero, determinar la estrategia global de la empresa más adecuada para crear

valor, diseñar un nuevo negocio o una nueva línea de negocio dentro de una empresa. Es una herramienta gráfica muy visual. A continuación detallaremos un poco los diferentes bloques:

1. Segmento de clientes

Tenemos que definir quiénes van a ser nuestros clientes, los agrupamos por características en segmentos definidos describiendo sus necesidades. ¿A quién va dirigido?, ¿Cuáles son nuestros clientes más importantes?

El servicio de nuestra empresa va a ir dirigido a las empresas de Yecla, el servicio va a ser principalmente para hombres y mujeres trabajadores/as entre 20 y 50 años de dichas empresas, ya que lo que buscamos es negociar con las empresas para que ellos puedan pagar el servicio.

2. Propuesta de valor

En esta parte describiremos los productos y servicios que se ofrecen, responderemos a preguntas como ¿qué necesidades de los clientes satisfacemos?

Vamos a ofrecer un servicio de ejercicio físico al aire libre, actividades dirigidas colectivas, circuitos de fuerza, sesiones de relajación.

3. Canales de distribución y comunicación

Por qué vía conseguiremos que nuestro producto llegue a los clientes
¿Cómo establecemos el contacto con los clientes?

Ofreceremos el servicio a las empresas de manera personal o telefónica, ya que estas van a ser, las que se van a beneficiar de personas con menos bajas laborales, mayor rendimiento y mejor sociabilidad en la empresa, y estos trabajadores serán los principales beneficiados con salud y bienestar personal. También pretendemos hacer publicidad por redes a través de gente influyente.

4. Relación con el cliente

Se describen los diferentes tipos de relaciones entre empresa y segmentos del mercado, ¿qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado? ¿cuál es su coste?

Coste de una mensualidad por persona según lo establecido con la empresa. Para el trabajador será un servicio gratuito.

5. Flujo de ingreso

De donde viene o va a venir el dinero que vamos a ganar, mediante suscripciones, publicidad o venta directa entre otros, ¿por qué están dispuestos a pagar nuestros clientes?

Los ingresos vendrán directamente de la cuota mensual, trimestral o anual que paguen las empresas más las empresas por el servicio. También tendremos patrocinadores y

servicios extra más adelante.

6. Recursos Clave

Los activos más importantes para que un modelo de negocio funcione pueden ser físicos, intelectuales, humanos y económicos.

En este caso será el medio ambiente por lo que en principio no habría que realizar ninguna gran inversión más que los permisos necesarios para la utilización de espacios habilitados.

7. Actividades Clave

Actividades necesarias para hacer llegar nuestra oferta a los clientes según la producción, la resolución de problemas, la plataforma o la red.

Mediante una plataforma, cada semana saldrán los horarios y actividades por niveles que se realizarán y según lo establecido con la empresa podrán realizar reservas según la tarifa contratada.

8. Red de socios

Describir a los proveedores socios y asociados con los que trabajamos, ¿qué actividades clave realizan los socios?

En principio al ser un empresario individual no será necesario tener socios pero si empresas que se comprometan y estén dispuestas a confiar en el proyecto.

9. Estructura de costes.

Descripción de todos los costes que implica la puesta en marcha del modelo de negocio, ¿cuáles son los principales costes?

Los principales costes serán en permisos y seguros médicos, suscripciones a plataformas para poder realizar reservas y estar en contacto con los clientes, equipos necesarios para empezar y más adelante, la contratación de una o dos personas.

El Anexo 3 se encuentra de manera esquemática todos los conceptos aquí descritos.

3.9 Análisis de resultados de las encuestas

3.9.1 Encuesta para los trabajadores de las empresas

La encuesta ha sido realizada por un total de 59 personas. El 83% de los encuestados tienen entre 18 y 30 años siendo el 70% del género masculino y el 30% femenino.

Todos los encuestados trabajan en Yecla, lo cual era un requisito para realizar la encuesta ya que nuestro negocio va a estar implementado para los trabajadores de Yecla.

La mayoría de la gente encuestada realiza deporte en algún lugar, un 93,2%, siendo el gimnasio convencional lo más frecuentado , un 37,3%. El 6,8% de los encuestados no realiza deporte en ningún sitio.

El 89,8% de las personas encuestadas realiza o le gustaría realizar ejercicio físico por salud, lo cual es algo que juega a nuestro favor ya que nuestro negocio está fomentado en base a la actividad física saludable.

Al 64,4% le gusta realizar actividad física con alguien, lo cual también resulta bueno para la realización de nuestras actividades.

El 80% de los encuestados estarían abiertos a realizar una pausa saludable dentro del horario en la jornada laboral.

Solo el 8,5% de las personas no estaría dispuesta a realizar actividades físicas subvencionadas por la empresa.

En la encuesta vemos que el 52,5% de la gente está dispuesta a hacer actividades en todas las estaciones pero la que menos prefieren es en invierno, solo 4 personas prefieren esa estación para hacer deporte.

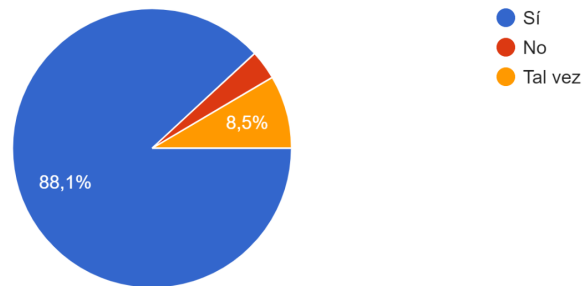
Cuando hablamos del horario fuera del trabajo, el horario que más se repite es el comprendido entre las 18 y las 22 horas.

Los circuitos de fuerza al aire libre, es la actividad que más prefieren los usuarios encuestados, son casi el 50% las personas que eligen esta opción.

El 95% de las personas estarían dispuestas a pagar por servicios extra y el 96% les gustaría que les hicieran una valoración inicial, estos dos son datos muy interesantes y relevantes.

¿Te gustaría que te hicieran una valoración inicial para saber con exactitud cuáles son las zonas de tu cuerpo que debes trabajar/fortalecer?

59 respuestas



El 67% de las personas pagaría a parte por valoraciones de fuerza.

3.9.2 Encuesta para los empresarios

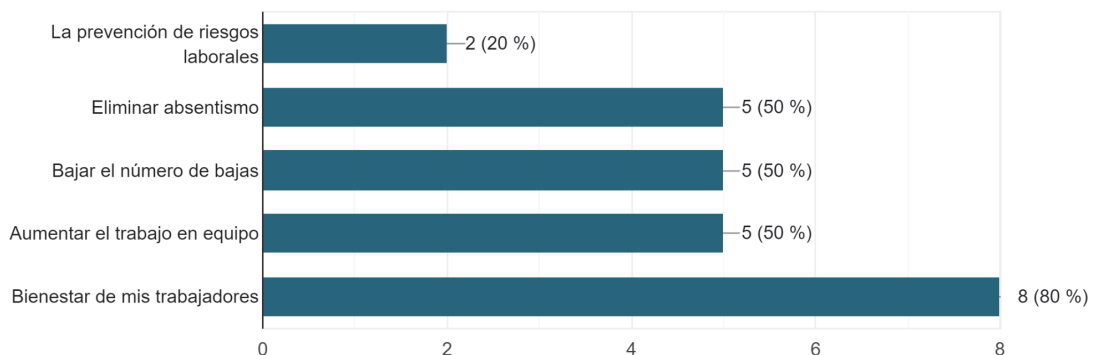
Esta encuesta ha sido realizada a 10 empresarios de Yecla con más de 1 trabajador a su cargo para ver en lo que pueden estar interesados los gerentes/directores/socios de las empresas de Yecla. Con estas 10 personas he hablado, explicado y ofrecido el servicio previamente.

Solo un 10% no estaría interesado en implementar actividad física en su empresa.

Lo que priorizan principalmente de sus trabajadores es el bienestar, siendo esta la opción más elegida, un 80%.

¿Qué es lo más importante en la actividad física de sus empleados para su empresa? Marca una o más respuestas

10 respuestas



Respecto a lo anterior, todos estarían dispuestos a implementar actividad física si esta disminuye, elimina o aumenta las características citadas (100% de los encuestados).

El 70% de los encuestados prefieren que la actividad física se realice al terminar la jornada laboral, es decir, 10-15 minutos de horario en jornada laboral y otros 10-15 minutos de su tiempo al finalizar la jornada.

El 50% solo está dispuesto a pagar 10 euros por el servicio al mes por persona, y el otro 50% estaría dispuesto a pagar entre 15 y 20 euros. Según la empresa y lo acordado ajustaremos el precio y horas de servicio.

Todos estarían dispuestos a subvencionar parte de ejercicio individualizado y personal de sus trabajadores siendo un servicio gratuito para ciertas personas de la empresa.

Solo el 20% no dispone de un lugar al aire libre para realizar las actividades, lo que habría que configurar un espacio en el exterior del lugar para poder realizarlas de manera eficiente y eficaz.

3.10 Curva de Valor

Una curva de valor es una representación gráfica que muestra la relación entre el valor de un producto o servicio y su precio. Esta curva describe cómo el valor percibido por el cliente varía en función del precio, y puede ayudar a las empresas a determinar el precio óptimo para maximizar sus beneficios.

Aquí hay una posible curva de valor para la empresa de deportes al aire libre enfocada en las actividades dirigidas a empresas:

-Costo: Las actividades al aire libre pueden ser más costosas que los gimnasios convencionales ya que de normal pueden tender a ser más caras, pero al estar subvencionadas por la empresa a la que pertenecen los trabajadores se podrían estar beneficiando de una muy buena oportunidad de ahorro. Es una experiencia única y personalizada en un entorno natural.

-Actividades dirigidas: La empresa ofrece actividades dirigidas al aire libre, lo que permite a las empresas personalizar su experiencia y satisfacer sus necesidades específicas de equipo y liderazgo.

-Entorno natural: Las actividades al aire libre se llevan a cabo en un entorno natural, lo que proporciona una experiencia única y emocionante que no puede ser replicada en un gimnasio convencional.

-Circuitos de fuerza al aire libre: Los circuitos de fuerza al aire libre ofrecen una forma divertida y desafiante de hacer ejercicio y mejorar la fuerza y la resistencia física en un entorno natural.

- **Caminatas por la montaña:** Las caminatas por la montaña ofrecen una forma emocionante de hacer ejercicio mientras se disfruta del aire fresco y la belleza natural del entorno.
- **Experiencia personalizada:** La experiencia es personalizada para satisfacer las necesidades específicas de las empresas, lo que les permite mejorar el trabajo en equipo, la comunicación y la motivación.
- **Competencia diferenciada:** Nuestra empresa se diferencia de los gimnasios convencionales al ofrecer una experiencia en la cual se van a evadir del trabajo durante 30 min/1 hora e incluso más en las jornadas extra, lo que les va a hacer mejorar tanto físicamente, como mental y personal sin suponer un gran esfuerzo y sin pensar qué hacer cómo es el caso de mucha gente una vez que se apunta al gimnasio.

3.11 Estrategia de ERIC

La matriz ERIC es una herramienta de análisis y evaluación de proyectos que se utiliza para evaluar la efectividad de los proyectos y programas. La matriz ERIC se utiliza para evaluar cuatro áreas clave de un proyecto o programa: Efectividad, Eficiencia, Relevancia e Impacto.

-**Efectividad:** Mide si el proyecto o programa alcanza sus objetivos y metas previamente definidos.

-**Eficiencia:** Mide si el proyecto o programa está utilizando sus recursos de manera eficiente para lograr sus objetivos y metas previamente definidos.

-**Relevancia:** Mide si el proyecto o programa aborda adecuadamente las necesidades y problemas de los grupos de interés a los que está destinado.

-**Impacto:** Mide si el proyecto o programa ha tenido un impacto positivo o negativo en los grupos de interés a los que está destinado.

La matriz ERIC es una herramienta útil para evaluar la efectividad y el impacto de los proyectos o programas y para identificar áreas de mejora en su diseño y ejecución.

FACTORES COMPETITIVOS -Trabajadores saludables = trabajadores contentos = productividad de la empresa mayor -Coste 0 por parte del trabajador -Sociabilidad con más gente -No necesidad de pensar en qué ejercicios hacer -Clases dirigidas al aire libre	ELIMINAR -Ansiedad/Estrés -Agotamiento -Monotonía -Falta de motivación -Irritabilidad en el puesto de trabajo	INCREMENTAR -Salud -Competitividad -Rendimiento -Sociabilidad -Motivación
	REDUCIR -Costes -Materiales	CREAR -Servicios -Relaciones

	<ul style="list-style-type: none"> -Infraestructuras -Bajas laborales -Absentismo laboral -Problemas de salud 	<ul style="list-style-type: none"> -Hábitos saludables -Competencia -Motivación por pertenecer a una empresa. -Retos semanales
--	---	--

3.12 Ingresos/Gastos

Hemos realizado un excel de los primeros 3 años (36 meses) separados en el año 1, año 2 y año 3 los posibles ingresos y gastos de nuestra empresa, a continuación vamos a analizar los resultados.

AÑO 1

En principio vamos a calcular para 12 meses, aunque en agosto, ya que hay unas elevadas temperaturas para realizar deporte al aire libre y la mayoría de la gente en Yecla se va de vacaciones, solamente realizaremos algunas actividades extra o viajes de ocio, ahorrando a las empresas la cuota mensual por el servicio lo que hará que esta cuota por servicio sea más baja el primer año ya que no contaremos el mes de agosto.

Vamos a suponer que el primer mes empezamos con 50 personas de diferentes empresas a 25 euros por persona, el segundo mes tenemos 100 personas los 10 meses restantes ponemos una media de 153 personas lo que nos saldría un ingreso total bruto de 41375 euros.

También vamos a contar con un ingreso por actividades extra las cuales serán jornadas colectivas realizadas en fin de semana o festivos con una media de 20 euros por persona y unas 19 personas por jornada, dos veces al mes serían 750 euros brutos.

He calculado a posibles patrocinadores interesados en promocionar su empresa a través de mis eventos y creo que podrían haber muchos interesados ya que hay muchas empresas relacionadas con la vida saludable y el deporte, por lo que podríamos estimar un ingreso de 100 euros al año por unas 20 empresas lo que sería 2000 euros.

En cuanto a los gastos, el primero sería mi propio sueldo que sería de unos 1500 euros mensuales, según vaya evolucionando la empresa este sueldo podría aumentar o disminuir al mínimo legal. Esto supondría un coste de 18000 euros incluyendo el mes de agosto.

Otro coste sería el de invertir en equipos de música para la realización de ciertas actividades, lo que no supondría una gran inversión para mi ya que tampoco hace falta gran calidad. Este gasto ascendería a unos 500 euros.

El gasto en publicidad, el primer mes sería mayor ya que se necesita promocionar nuestros servicios de manera que las empresas sean conocedoras de ellos y también los gastos en suscripciones a aplicaciones para poder controlar a los clientes y posibles webs, calculamos que sería de unos 2900 euros.

Los seguros y permisos para la realización de actividad física al aire libre y la ocupación de espacios naturales habilitados, serían de unos 4200 euros anuales.

La contratación de una persona por horas, supondría un coste como máximo el primer año de 1200 euros mensuales si fuera jornada completa, lo que supondría 10350 euros anuales de gasto contando con el mes de vacaciones.

El gasto en la comida para mi y la persona contratada por la empresa en caso de ser necesario por estar lejos de casa o cualquier imprevisto de horario ascendería a 1900 euros anuales

Por último el gasto en transporte para la promoción de la idea a las empresas y el gasto en combustible para acudir a los sitios de quedada será de unos 1020 euros anuales.

Haciendo el balance entre el total ingresos (52375 euros) y el total gastos (38870 euros) el primer año, nos quedamos con un saldo positivo de 13505 euros sin tener en cuenta los 2000 euros iniciales invertidos, es decir, sin recuperar los 2000 euros de inversión que hemos hecho (con nuestro sueldo, sería la manera de recuperar dicha inversión).

AÑO 2

El segundo año, la cuota por servicio se va a ver incrementada y pasará a costar 27,5 euros por persona y vamos a coger un máximo de 200 personas, esto va a ser posible ya que va a haber disponibles varios horarios más los horarios extra tengamos concretados con las empresas para ir de forma exclusiva a sus lugares de trabajo para la realización de actividades lo que va a suponer un ingreso total de 56500, lo que es una media de 4700 euros mensuales y una media de 170 personas por mes. Este año mantendremos una mínima actividad durante el mes de agosto que más adelante concretamos.

Las actividades extra van a suponer un total de 12800 euros totales ya que vamos a ampliar nuestros servicios con colaboraciones de fisioterapia y nutrición.

Los patrocinadores calculamos que serán el mismo número que el primer año, unos 20, con un ingreso total anual de 2000 euros.

En los Gastos fijos tendremos un aumento de sueldo por mi parte de 500 euros respecto al año anterior ascendiendo así a 2000 euros mensuales que suponen un gasto de 24000 euros para la empresa.

La inversión de equipo y material será algo mayor respecto al primer año ya que nuestra intención es comprar gomas elásticas y pesas rusas, lo que asciende a un gasto de 3200 euros anuales.

Este segundo año lo empezamos con una inversión en publicidad mayor respecto a los años anteriores ya que ofreceremos nuevos servicios y los gastos en suscripciones y apps serán los mismos, el total anual será de unos 2900 euros.

En seguros y permisos calculamos que será parecido al primer año con un gasto de 4200 euros anuales.

La contratación de una segunda persona con la idea de reducirme a mi las horas de trabajo supondrá un gasto máximo de 1900 euros entre las dos personas contratadas lo que son 22000 euros anuales entre las dos medias jornadas de los trabajadores o una media jornada y una

completa.

Los gastos en comida supondrán más o menos lo mismo que el primer año y serán unos 1900 euros anuales

Los gastos en combustible se verán reducidos ya que no será tan necesario ir de empresa a empresa promocionando la idea y será de unos 800 euros anuales.

Haciendo el balance entre el total ingresos (71300 euros) y el total gastos (59000 euros) el segundo año, nos quedamos con un saldo positivo de 12300 y un total acumulado añadiendo lo del año anterior de 25805 euros.

AÑO 3

Este año cogeremos a un máximo de 260 personas en total y el servicio pasará a costar 30 euros por persona al mes lo que supone un ingreso de 80550 euros anuales.

Los servicios extra aumentan y llegan a la cantidad de 16800 euros de ingresos anuales.

Seguimos teniendo unos 20 patrocinadores a 100 euros mensuales cada uno, hacen un total de 2000 euros al año.

El gasto de mi sueldo aumenta en 500 euros mensuales, lo que estaré cobrando 2500 euros al mes, lo que supone un gasto de 30000 euros anuales.

La inversión en material asciende a los 5200 euros anuales

La publicidad y los gastos en APPS disminuye un poco, es de 200 euros al mes, lo que supone 2400 euros al año

Los seguros siguen siendo 4200 euros al año

La contratación de personal asciende a 30000 euros al año ya que queremos tener a dos personas fijas en la empresa con un contrato a jornada completa.

Los gastos en comida y gasolina serán 4600 euros al año.

Haciendo el balance entre el total ingresos (99350 euros) y el total gastos (76400 euros) el tercer año, nos quedamos con un saldo positivo de 22950 y un total acumulado añadiendo lo del año anterior de 35250 euros.

A continuación vamos a adjuntar una tabla en excel con los Ingresos y gastos anuales según lo establecido anteriormente del tercer y último año como ejemplo, en el cual si clicamos dos veces, podemos verlo más grande.

Planilla de Ingresos y Gastos Mensuales

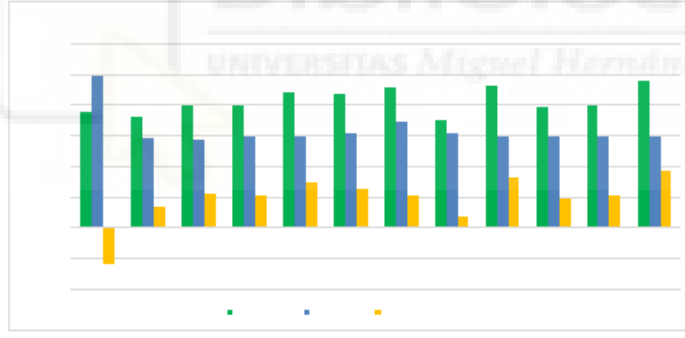
Saldo Inicial	12900												Total Anual IA 2023
Total Ingresos	\$ 7.500,00	\$ 7.300,00	\$ 8.050,00	\$ 8.050,00	\$ 8.900,00	\$ 8.700,00	\$ 9.100,00	\$ 7.000,00	\$ 9.300,00	\$ 7.850,00	\$ 8.000,00	\$ 9.600,00	\$ 99.350,00
Total Gastos	\$ 9.830,00	\$ 5.860,00	\$ 5.830,00	\$ 5.900,00	\$ 5.960,00	\$ 6.170,00	\$ 6.970,00	\$ 6.230,00	\$ 5.930,00	\$ 5.910,00	\$ 5.910,00	\$ 5.910,00	\$ 76.400,00
Neto (Ingresos - Gastos)	-\$ 2.330,00	\$ 1.440,00	\$ 2.230,00	\$ 2.150,00	\$ 2.940,00	\$ 2.530,00	\$ 2.130,00	\$ 770,00	\$ 3.370,00	\$ 1.940,00	\$ 2.090,00	\$ 3.690,00	\$ 22.950,00
Acumulado	\$ 9.970,00	\$ 11.410,00	\$ 13.640,00	\$ 15.390,00	\$ 18.730,00	\$ 21.260,00	\$ 23.390,00	\$ 24.160,00	\$ 27.530,00	\$ 29.470,00	\$ 31.560,00	\$ 35.250,00	

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos												
Cuenta por servicio	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.250,00	\$ 8.250,00	\$ 7.250,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 5.500,00	\$ 7.200,00	\$ 8.250,00	\$ 7.200,00	\$ 7.500,00
Actividades extra	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.100,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 5.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.200,00
Patronalarias	\$ 500,00	\$ 300,00	\$ 200,00	\$ 100,00	\$ 200,00	\$ 0,00	\$ 1.000,00	\$ 0,00	\$ 2.000,00	\$ 100,00	\$ 0,00	\$ 200,00
Total Ingresos	\$ 7.300,00	\$ 7.300,00	\$ 8.030,00	\$ 8.030,00	\$ 8.900,00	\$ 8.700,00	\$ 9.100,00	\$ 7.000,00	\$ 9.300,00	\$ 7.850,00	\$ 8.000,00	\$ 9.600,00

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Gastos Fijos												
Mi sueldo	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Alquiler	\$ 4.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 200,00	\$ 1.000,00	\$ 2.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Publicidad suscripciones y app	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
Seguros y permisos	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Contribución de personal	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Otros												
Total Gastos Fijos	\$ 9.530,00	\$ 9.530,00	\$ 9.530,00	\$ 9.530,00	\$ 9.530,00	\$ 9.730,00	\$ 6.330,00	\$ 9.330,00	\$ 9.330,00	\$ 8.330,00	\$ 9.330,00	\$ 9.330,00
<i>% de Ingreso</i>	12,8%	13,1%	11,9%	11,9%	10,7%	11,1%	7,0%	10,3%	10,0%	10,7%	11,7%	9,7%

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Comida												
Supermercado	\$ 2.000,00	\$ 2.500,00	\$ 2.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.300,00	\$ 3.300,00	\$ 2.500,00	\$ 800,00	\$ 5.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Total Comida	\$ 2.000,00	\$ 2.500,00	\$ 2.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.300,00	\$ 3.300,00	\$ 2.500,00	\$ 800,00	\$ 5.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
<i>% de Ingreso</i>	2,8%	3,4%	2,5%	3,7%	3,7%	3,8%	2,8%	1,1%	5,4%	3,8%	3,7%	3,1%

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Transporte												
Combustible	\$ 500,00	\$ 600,00	\$ 700,00	\$ 500,00	\$ 800,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 800,00	\$ 500,00	\$ 800,00	\$ 500,00	\$ 800,00
Total Transporte	\$ 500,00	\$ 600,00	\$ 700,00	\$ 500,00	\$ 800,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 800,00	\$ 500,00	\$ 800,00	\$ 500,00	\$ 800,00
<i>% de Ingreso</i>	7,0%	8,2%	8,7%	6,2%	9,0%	8,0%	7,7%	11,3%	5,4%	10,3%	6,2%	8,3%



4. CONCLUSIONES

Para concluir, el modelo de negocio es la base del proyecto empresarial el cual tiene que tener unas bases firmes y reales para que este se lleve a cabo. En este modelo de negocio hemos realizado una investigación de lo que podría ser y hemos visto que sería viable llevarlo a cabo.

Al principio de la realización del proyecto empresarial empezaríamos con las cosas más básicas para después poder ir ofreciendo y ampliando nuestros servicios.

La contratación de nuestro servicio sería en base a una reunión con los encargados de aprobar los proyectos en las empresas para poder individualizar los presupuestos y la realización de las actividades propuestas.

En las encuestas podemos ver que la mayoría de trabajadores y la mayoría de las empresas encuestadas están interesados en el proyecto. Sería necesario concretar con estas todo lo necesario para poder empezar a dar el servicio.

5. BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA.

Consejo Superior de Deportes (2009): "Plan integral para la actividad física y el deporte. Deporte en el ámbito laboral". Madrid.

Organización Mundial de la Salud (2018). Actividad física. Consultado en <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/physical-activity>

AFLabor (2015): "Trabajadores del conocimiento y riesgos psicosociales" Consultado en <https://aflabor.wordpress.com/2015/03/16/trabajadores-del-conocimiento-y-riesgopsicosociales/>.

El absentismo laboral en España, en datos y gráficos. <https://www.epdata.es/datos/absentismo-laboral-espana-datos-graficos/323?accion=1>

García-Mas, A., & Ruiz-Juan, F. (2019). Efectos psicosociales del deporte en el ámbito laboral. Revista Internacional De Medicina y Ciencias De La Actividad Física y Del Deporte, 19(75), 55-69.

García-Mas, A., Palou, P., Gili, M. y Ponseti, X. (2013). Efectos del ejercicio físico sobre la salud mental y el bienestar psicológico. *Revista de Psicología del Deporte*, 22(1), 349-355.

Christensen, C. (2000). *The Innovator's Dilemma*. Harvard Business Review Press.

Drucker, P. (1995). *Innovation and Entrepreneurship*. HarperCollins Publishers.

Magretta, J. (2002). Why Business Models Matter. *Harvard Business Review*, 80(5), 86-92.

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Wiley.

Guía para el desarrollo de la curva de valor (2020).[Guía en línea].Universidad de Cádiz.<https://politicacientifica.uca.es/wp-content/uploads/2020/05/4.-Guia-curva-de-valor-atr-EBT.pdf>.



6.ANEXOS

6.1 Anexo 1. Encuesta sobre la satisfacción de las necesidades deportivas de la población de Yecla.

<https://bit.ly/EncuestaDisfrutaNatura>

Edad *

- 18-25 años
- 26-30 años
- 31-40 años
- 41-55 años
- 56 o más

Género

- Masculino
- Femenino
- Otro: _____

Localidad

- Yecla
- Otro: _____

¿Trabajas en una empresa? Si la respuesta es afirmativa, indica en cuál.

Tu respuesta _____

Cuando estás en tu ciudad, ¿dónde practicas deporte con mayor frecuencia? Selecciona una.

- Parques deportivos (barras, biosaludables, carriles/aceras habilitadas para correr/bici...)
- Instalaciones municipales deportivas (polideportivos, piscina, pista de atletismo...)
- Gimnasio convencional
- Crossfit
- Ningún sitio
- Otro: _____



ACTIVIDADES DEPORTIVAS AL AIRE LIBRE

Soy Nico Disla y estoy llevando a cabo la creación de un modelo de negocio, sobre la actividad física y el deporte al aire libre de los trabajadores en las empresas. Me sería de gran ayuda que respodieras de manera sincera esta encuesta para ayudar a satisfacer las necesidades deportivas y necesidades psicológicas básicas como son la autonomía, relación y competencia de los miembros de las empresas para un crecimiento personal y colectivo y unas mejoras físicas y psicológicas considerables a través de actividad física al aire libre de manera colectiva e incluso pudiendo ser individualizada fuera de horario laboral.

nicolas.disla@goumh.umh.es [Cambiar de cuenta](#)

 No compartido



* Indica que la pregunta es obligatoria



¿Con que frecuencia realizas actividad física?

- 1 o 2 veces por semana
- 3 o 4 veces por semana
- Más de 4 veces por semana
- Entre 1 y 3 veces al mes
- Nunca
- Otro: _____

¿Te gustaría realizar alguna pausa saludable (20-30 min) con alguna actividad física dentro de las horas de trabajo de la empresa?

- Sí
- No
- Tal vez

¿Por qué te gusta realizar o te gustaría empezar a realizar deporte? Selecciona una o varias respuestas

- Salud
- Rendimiento
- Estética
- Mantenimiento
- Ocio/Diversión
- Otro: _____

¿Dedicarías 15 minutos de tu horario laboral y 15 minutos de tu tiempo en realizar actividad física subvencionada por tu empresa? En caso afirmativo indica en qué momento preferentemente.

- Sí, por la mañana antes de entrar
- Sí, a la hora del almuerzo
- Sí, al medio día antes de comer
- Sí, al medio día despues de comer
- Sí, al terminar la jornada
- No
- Tal vez

¿De qué forma te resulta más motivador realizar ejercicio? Selecciona una o varias respuestas

- Solo
- Con mi pareja
- Con amigos
- Con gente nueva
- Con gente de mi empresa
- De todas las formas
- Otro: _____

¿En qué estación practicarías deporte al aire libre? Selecciona una o varias respuestas.

- Verano
- Primavera
- Invierno
- Otoño
- Todas

¿Qué horario te gustaría y podrías dedicar entre 30 min y 1 hora al ejercicio físico fuera del horario laboral? Selecciona una o varias respuestas

- Entre las 7 y las 13
- Entre las 13 y las 15
- Entre las 15 y las 18
- Entre las 18 y las 22
- Otro: _____

¿Qué actividad deportiva te gustaría encontrar en tu ciudad fuera de las horas de trabajo? Seleccionas una o varias respuestas

- Caminatas grupales
- Boxeo de sombra
- Jornadas deportivas por el monte
- Salidas grupales en bici
- Running urbano
- Actividades dirigidas al aire libre
- Circuitos de fuerza con elementos al aire libre
- Running suburbano
- Yoga al aire libre
- Otro: _____

¿Pagarías más por servicios extra? (Entrenamiento personalizado, nutrición, Fisioterapia, valoraciones que miden la fuerza, valoraciones que miden descompensaciones...)

- Sí
- No
- Tal vez

¿Te gustaría que te hicieran una valoración inicial para saber con exactitud cuáles son las zonas de tu cuerpo que debes trabajar/fortalecer?

- Sí
- No
- Tal vez

Marca la casilla si estarías dispuesto a pagarlo. Selecciona una o varias.

- Valoración inicial de fuerza + valoración de fuerza cada 3 meses 50 euros (cada dos valoraciones).
- Caminata por el monte + comida 15 euros
- Caminata por el monte + yoga/ sesión de relajación + comida 30 euros
- Caminata por el monte grupal 10 euros
- Otro: _____

Preguntas/sugerencias/comentarios sobre este tema

Tu respuesta _____

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

6.2 Anexo 3. Encuesta para empresarios/autónomos con trabajadores.

<https://bit.ly/DisfrutaNaturaEmpresas>



Encuesta de actividad física para trabajadores de una empresa.

Soy Nico Disla, graduado en Ciencias de la Actividad física y del Deporte y a continuación se formulan una serie de preguntas destinadas a empresarios/autónomos con trabajadores con el fin de promocionar y promover la actividad física saludable dentro de una empresa y poder conseguir mejoras de rendimiento dentro de esta. El objetivo es evitar el absentismo laboral, reducir las bajas laborales y aumentar las ganas y la motivación de los trabajadores de una empresa. Teléfono de contacto: 617129738

nicolas.disla@goumh.umh.es [Cambiar de cuenta](#)

 No compartido



* Indica que la pregunta es obligatoria

Nombre de la empresa

Tu respuesta

¿Qué cargo ocupa en la empresa? *

- Gerente
- Director
- CEO
- Socio
- Presidente
- Otro

Número de trabajadores en la empresa

- Entre 1 y 10
- Entre 10 y 30
- Entre 30 y 100
- Más de 100

Según los expertos "El deporte al aire libre no solo mejora la salud física de los trabajadores, sino que también aumenta la productividad, la creatividad y la capacidad de colaboración con el entorno laboral", ¿estarías dispuesto a implementar una actividad física de 20-30 minutos por sesión en tu empresa?

- Sí, una vez a la semana
- Sí, dos veces a la semana
- Sí, tres veces a la semana
- Sí, una o dos veces al mes
- No
- Tal vez

¿Qué es lo más importante en la actividad física de sus empleados para su empresa?
Marca una o más respuestas

- La prevención de riesgos laborales
- Eliminar absentismo
- Bajar el número de bajas
- Aumentar el trabajo en equipo
- Bienestar de mis trabajadores
- Otro: _____



¿Estarías dispuesto a contratar un servicio * de actividad física (actividades dirigidas, circuitos de fuerza, actividades cardiovasculares...) entre 20 y 30 minutos por sesión para las personas que forman parte de la empresa para tratar de aumentar, eliminar o reducir lo anterior?

- Sí
- Sí, pero fuera del horario laboral
- Sí, entre el horario laboral y fuera del horario laboral
- No
- Tal vez

Si utilizamos 10-15 minutos del horario de la jornada laboral y 10-15 minutos fuera del horario laboral, existen cinco posibilidades de contratar el servicio, ¿con cual te quedarías?

- Por la mañana, antes de empezar la jornada laboral
- A la hora del almuerzo
- Antes de comer
- Antes de entrar al medio día
- Al salir por la tarde.
- Ninguna
- Otro: _____

Respecto a lo anterior, ¿cuánto estarías dispuesto a pagar al mes si hay 3 sesiones a la semana?

- 10 euros por persona al mes
- 15 euros por persona al mes
- Entre 15 y 20 euros por persona al mes
- Entre 20 y 25 euros por persona al mes

¿Te gustaría tener entrenamiento personal individualizado de manera gratuita de entre 2 y 3 horas (para 1 o 2 personas de la empresa)?

- Sí
- No
- Tal vez

En continuación con lo anterior, ¿estarías dispuesto a subvencionar parte del entrenamiento personal individualizado para las personas de la empresa?

- Sí
- Sí, pero solo para las personas con una responsabilidad mayor dentro de la empresa
- No
- Tal vez

La idea de implementar actividad física para los miembros de la empresa es la realización de actividades dirigidas al aire libre como ejercicios de fuerza sin necesidad de material. ¿Dispones de un lugar al aire libre en tu empresa?

- Sí, pero prefiero que sea fuera de la empresa
- Sí, no me importaría que utilizaran ese espacio mis trabajadores
- No
- Tal vez

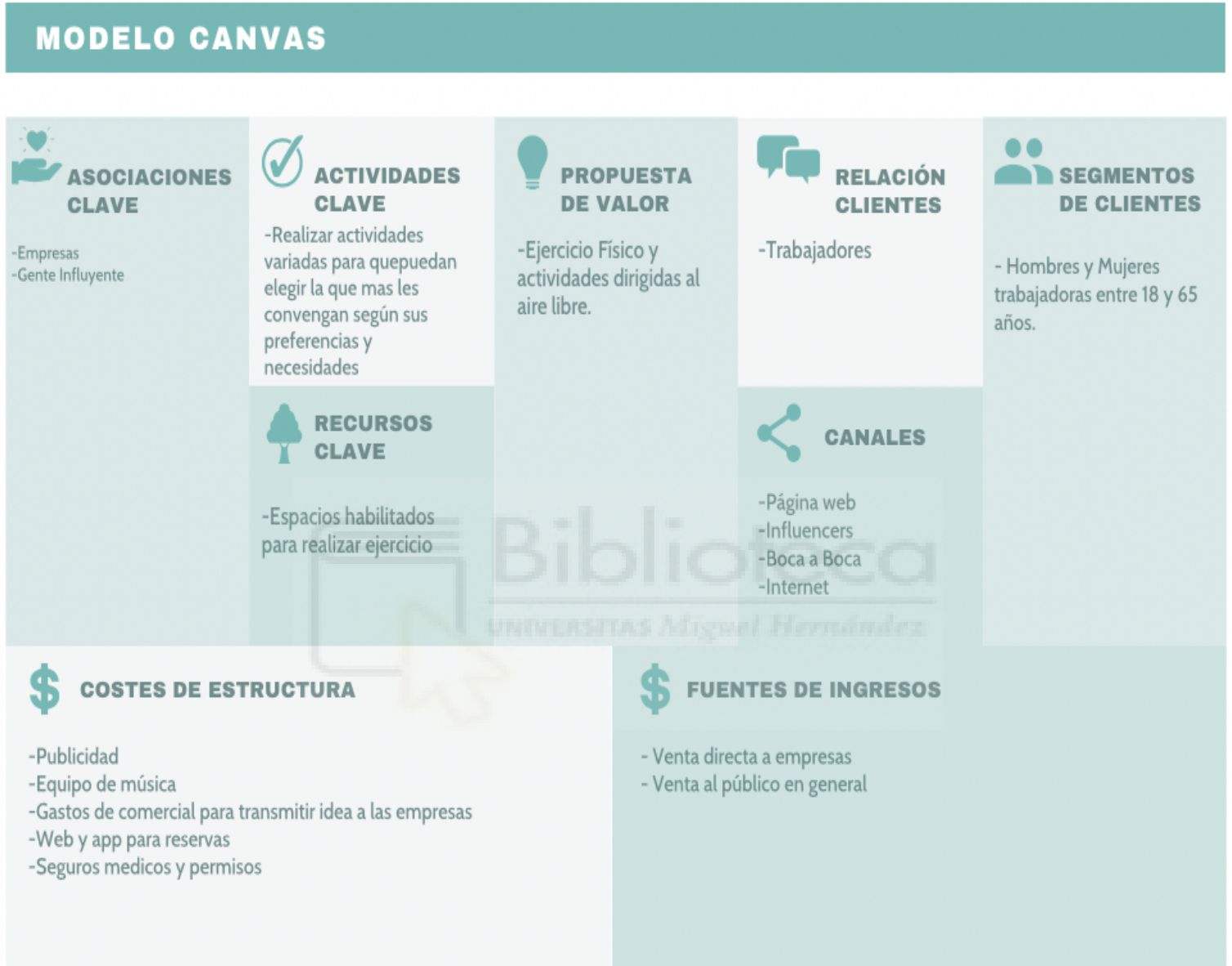
Sugerencias o propuestas.

Tu respuesta

Enviar

Borrar formulario

6.3 Anexo 3. Business Canvas Model



6.4 Anexo 4. Logo de la empresa.



DISFRUTANATURA

SOCIAL FITNESS CLUB