



UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

Personería Jurídica 3645 del 6 de Agosto de 1965

TOTAL TRAINING

Trabajo de grado creación de empresa para optar por el Título de profesional en
Cultura Física Deporte y Recreación

Elaborado por

Jhon Alejandro Gil Gualtero

Jeisson David Parrales Vargas

Jair Jusepe Vargas

ASESORES

Docentes: Luis Alejandro Díaz Zabaleta

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS

DIVISIÓN DE CIENCIAS DE LA SALUD

FACULTAD DE CULTURA FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN

PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO

BOGOTÁ, D.C

OCTUBRE DE 2015

INTRODUCCIÓN

La industrialización ha generado que el ser humano cambie su forma de vivir, en comparación a tiempos pasados donde el hombre era un ser físicamente más activo, llevándolo en el actual tiempo a convertirse en un ser menos activo físicamente provocando cambios culturales, sociales y estructurales (morfológico y fisiológico).

Actualmente frente a esta problemática de la inactividad física, ha aumentado el número de programas de ejercitación física que en cierta forma impactan positivamente el efecto del sedentarismo; ante esta problemática y la necesidad de las persona de realizar ejercicio físico para mantener y mejorar su calidad de vida; se han generado lugares de entrenamiento, llamados centros de acondicionamiento físico, los cuales implementa un programa específico de entrenamiento y/o múltiples. Estos centros de acondicionamiento físico tienen como propósito brindar el servicio de entrenamiento físico para la salud, enfocados en el cumplimiento de objetivos específicos de una población; en los cuales actualmente se presenta una gran dificultad, los objetivos que trazan con sus clientes no son logrados por diferentes factores; como por programas de entrenamiento mal diseñados, falta de compromiso de los usuarios con el programa de entrenamiento, poca disponibilidad de tiempo de los usuarios y personal poco capacitado en entrenamiento.

Frente a esta problemática como profesionales en cultura física deporte y recreación presentamos la siguiente propuesta de entrenamiento físico para la salud, un programa de entrenamiento físico grupal semi personalizado, El programa de entrenamiento está diseñado con diferentes técnicas de ejercitación física, por ejemplo ejercicios funcionales, con máquinas, auto cargas, entrenamiento en suspensión y combate,

1. ¿QUÉ ES TOTAL TRAINING?

Nuestra idea de negocio está basada en un programa de entrenamiento físico grupal semi personalizado, el cual es controlado por un emisor (cinturón en el pecho) y un receptor (computador) el cual por medio de las frecuencia cardiaca nos permite identificar la intensidad del ejercicio y la zona más adecuada para cada persona, el cual en tiempo real proyecta la información de todas las personas y permite al entrenador supervisar en un mismo momento a varios usuarios su estado en el entrenamiento.

El programa de entrenamiento está diseñado con diferentes técnicas de ejercitación física, por ejemplo ejercicios funcionales, con máquinas, auto cargas, entrenamiento en suspensión y combate, llevando al programa a ser variado y llamativo a los ojos del cliente.

Como también es importante resaltar que toda esta información es colocada y actualizada constantemente en una APLICACIÓN, la cual podrá tener cada uno de los clientes, ayudando a que estos conozcan sus resultados y comparen el progreso que han tenido durante el desarrollo del programa de entrenamiento, los aspectos más detallados acerca del acercamiento al cliente y capacidad del establecimiento son establecidos y especificados en el apartado de procesos.

1.2 OBJETIVOS DEL PROGRAMA TOTAL TRAINING

Implementar un programa de entrenamiento grupal, para personas entre los 18 a 65 años, el cual se realice en poco tiempo y lleve a las personas a cumplir sus objetivos de una manera más eficiente y eficaz; el cual es controlado por un sistema tecnológico que permite conocer frecuencia cardiaca, intensidad del ejercicio y gasto calórico, durante cada una de las sesiones y toda esta información es subida y actualizada en una aplicación que podrán tener cada uno de los usuarios.

1.3 OBJETIVOS ESPECIFICOS.

Implementar un sistema tecnológico que permita conocer frecuencia cardiaca (a su vez Vo2MAX, Potencia Aeróbica, Zona mixta), gasto calórico, para a su vez determinar la intensidad del ejercicio, a través de la tecnología bluetooth (un emisor, cinturón pegado al pecho y un receptor el cual es un computador que procesa la información y la muestra en varias pantallas).

Desarrollar una aplicación que permita informar al cliente el resultado de cada uno de sus entrenamientos, comparar su estado actual con el anterior y a su vez permita promocionar actividades recreo – deportivas en los usuarios.

Innovar en un método de entrenamiento eficiente, eficaz y a su vez que este se actualice constantemente, cambiante, evitando la monotonía y el estancamiento en los objetivos de los clientes.

Ajustar el programa de entrenamiento a las necesidades de una población con alguna patología y/o situación especial como para hipertensos, diabéticos, cáncer, embarazadas, artritis, osteoporosis y de más.

Llevar al cliente a percibir el cumplimiento de sus objetivos, a través de las herramientas físicas (toma de medidas) y tecnológicas en el menor tiempo posible.

Diseñar una forma diferente de entrenamiento semi - personalizado y grupal, minimizando el recurso humano y aumentando la satisfacción del cliente.

Mejorar el estado físico de los clientes, contribuir a su salud de una manera positiva.

1.4 VENTAJA DE LA PROPUESTA.

Teniendo en cuenta que nosotros conocemos los mecanismos para controlar la intensidad del ejercicio físico; por ejemplo los dispositivos polar prestan este tipo de servicio, en el cual la persona mientras realiza una actividad física, el dispositivo marca la frecuencia cardiaca y permite a la persona controlar la intensidad del ejercicio, la cual ayudara a cumplir el objetivo que tenga la persona en su entrenamiento.

Nuestra propuesta es utilizar un mecanismo semejante que identifique la frecuencia cardiaca pero con más de una persona a la vez y esta no se proyectada en un reloj sino en un televisor el cual es observable para todas las personas mientras dura el entrenamiento programado.

Generando de esta forma un control del entrenamiento en tiempo real que permitirá supervisar y cumplir los objetivos de las personas de una forma más rápida y eficiente.

1.5 CLIENTES POTENCIALES (SEGMENTO DE CLIENTES) POBLACIÓN OBJETIVO:

Población de la localidad de SUBA, barrió la campiña en una zona residencial y a la vez comercial, donde se encuentran los estratos 3 a 4, donde se trabajara con personas de ambos sexos y entre los 18 a 65 años.

Para determinar la población objetivo nos permitimos considerar la estadística del año 2010 del DANE (departamento administrativo nacional de estadística), en la cual nos informa que en la localidad de suba, tiene una población total de 981.613 personas y de estas hay 132.986 (13,5%) jóvenes entre los 18 a 25 años y 494.466 (50,4%) adultos entre los 26 a 65 años.

En el 2011 manifestaron que la población de suba por estrato bajo (2) es el 37,70%, estrato medio bajo (3) es 35,65%, medio (4) 14,29%, medio alto (5)

9,58% y alto (6) 0,88%, por lo tanto nuestra población objetivo son del estrato 3 y 4 los cuales equivalen a 313.350 personas (49,94% de la población).

Como a su vez el IDRD (Instituto Distrital de Recreación y Deporte) en el 2010 realizo una observación estadística del nivel de actividad física en la localidad de suba, encontrando que el 64,88% de la población tiene tendencia al sedentarismo y en comparación con la estadística del 2007, manifestando que en la presente localidad el sedentarismo está aumentando y la práctica de un deporte está disminuyendo.

Teniendo en cuenta lo anterior podemos argumentar que esta población requiere de la implementación de programas de entrenamiento, los cuales impactarían considerablemente a la problemática de sedentarismo que se observa en esta población. A partir de las estadísticas en mención, es posible determinar que hay un nicho de mercado de gran amplitud y que puede suplir las necesidades de este proyecto.

Consideramos que el programa de entrenamiento propuesto, frente a su estructuración puede atender por hora a 16 personas; por día se atenderían a 9 grupos, lo cual nos arrojaría que un mes se pueden atender a 144 personas. Por lo tanto conociendo la población y el estrato socioeconómico (entre los estratos 3 y 4, 49,94% de la población) nuestra propuesta mensualmente impactarían al 0.046% de 313.350 personas.

Características de la población Personas de ambos sexos Masculino y Femenino

- ✓ Mayores de edad entre los 18 a 65 años
- ✓ Personas que se encuentren en obesidad en sobrepeso.
- ✓ Hipertensos
- ✓ Sedentarios
- ✓ Personas que han realizado ejercicio pero no han cumplido sus objetivos.
- ✓ Personas que les gustan nuevos retos y están cansados del entrenamiento tradicional.
- ✓ Personas que quieren mantener un estilo de vida saludable.

1.6 PROCESOS.

El programa de entrenamiento esta supervisado por un sistema en el cual a su vez señala por medio de un sonido la terminación de un tipo de ejercicio y el comienzo de otro ejercicio, es por esta causa que se divide la población en dos grupos, el grupo uno (1) está en la zona cardiovascular (trotadora) y el grupo dos (2) está en la zona de fuerza (TRX); de esta forma van pasando por las diferentes zonas realizando ejercicios que están estructurados para el cumplimiento de los objetivos trazados.

El tiempo de la rutina de ejercicios tiene una duración de 120 minutos (2 horas), en el cual se tiene contemplado treinta (30) minutos antes para sincronizar el receptor de frecuencia cardiaca según la información del cliente con el fin de que esta sea observable en los diferentes televisores para supervisar el ejercicio (semi personalizado), el profesor y/o instructor reúne al grupo y empieza a redactar la rutina de ejercicios, da las indicaciones a cada persona si hay restricciones y/o casos especiales.

Para optimizar el tiempo se coordinan los grupos para que lleguen a diferentes tiempos, por lo tanto mientras un grupo se está ejercitando se cita a otro para que llegue treinta minutos antes de que el primer grupo.

MODELAMIENTO DEL NEGOCIO

La estructura del programa propuesto tiene como finalidad atender simultáneamente a 16 personas máximo en dos (2) hora, en el cual se distribuye a la población en dos (2) grupos (grupo 1=8 personas y Grupo 2=8 personas). De esta forma podemos apuntar a que en un tiempo específico se atenderán a E SEPTIEMBRE máximo a 16 personas, llevándonos a maximizar la utilidad de nuestros recursos y aún más importante llevar a los clientes a cumplir sus objetivos.

La prioridad es que el cliente perciba, sienta y observe el cumplimiento de sus objetivos. Para llegar a esto; nosotros proponemos que la actividad sea monitoreada por un sistema; el cual permitirá conocer a que porcentaje de la intensidad está trabajando el cliente en la sesión, llevándonos a monitorear y ajustar el entrenamiento; permite tener un control sistemático de cada una de las sesiones de entrenamiento; el cliente puede conocer cada una de las sesiones (pasadas y futuras); como también ayuda a determinar el estado de la persona en comparación con la primer toma de medidas y la anterior a la última.

Seguido a esto como valor agregado para extender la calidad de nuestro servicio, el poder desarrollar una aplicación, la cual informe los resultados del entrenamiento, medidas antropométricas (trimestrales), porcentajes, nutrición y la invitación o promoción a actividades recreativas-deportivas (carreras atléticas, competencias de fuerza, ciclo paseos etc.); permitiendo brindar un servicio más personalizado y logrando integrar a las personas en otros tipos de servicios.

Como también es importante resaltar que dentro de nuestras asociaciones claves se tiene como valor agregado los elementos que potencializan la practica regular de ejercicio, como lo es una camiseta deportiva, una toalla, el frasco de para la bebida hidratante y demás accesorios.

Por lo anterior la propuesta de negocio es un entrenamiento eficaz y eficiente, a través de la supervisión de un sistema que permite monitorear e informar en puntos importantes del estado del cliente y esta información se suministra por medio de una aplicación.

MARCO REFERENCIAL

Frente a la necesidad que se hace evidente año tras año la problemática del sedentarismo, obesidad y demás Enfermedades Crónicas No Transmisible (ECNT) nos parece un mercado muy amplio, el cual requiere de prontas soluciones para satisfacer estas necesidades de la población. De la misma manera resaltare el gusto por el entrenamiento e implementación de programas de entrenamiento y sus resultados, como también la experiencia adquirida académicamente y laboralmente, son para nosotros el fundamento de la presente propuesta de empresa.

Teniendo en cuenta la necesidad de la población, el gusto y la experiencia propia es pertinente conocer la normatividad vigente que se encuentra relacionada con el objeto del programa de entrenamiento y empresa.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

Teniendo como referente los contenidos propuestos por la vicerrectora general de la Universidad Santo Tomas por medio de la política curricular (2004) en la cual se deja explicito el ideal humanista que plantea la institución, se desarrolla la presente propuesta de negocio, en la cual se van a ver inmersos los diferentes objetivos que enmarcan de manera crucial el concepto de humanismo y la aproximación a una realidad más acorde al mismo.

De esta manera relacionamos la fundamentación humanista de la USTA. Iniciando por el objetivo de poder comprender la vida humana y su realidad, ya que es precisamente el aporte que se quiere lograr con la población de mujeres gestantes, donde no solo se busca conseguir una posibilidad de negocio rentable.

Por otro lado y sin apartarse de los dos objetivos anteriores, buscar comprender una realidad, el poder desarrollar a plenitud el plan de negocio de forma ética y profesional y por último el poder relacionar o integrar el hacer con el enseñar ya con una intención humanista.

Acorde a lo dicho anteriormente, lo cual más que un ideal teórico que se encuentra en un documento escrito, es un plan de negocio real y evidente, donde el negocio contable prevalece en cuentas, pero el verdadero negocio el indiscutible valor se encuentra en su fundamentación y es precisamente la prestación de un servicio que ayudara a mejorar la calidad de vida de un grupo poblacional como lo son las madres gestantes, donde se difiere del negocio común porque no se trata de personas individuales sino que son las madres de futuro, y si no se cuida, no se aporta, no se cuestiona como reformar el proceso para ofrecer mejores condiciones tanto para la mama como para el hijo no seriamos humanistas de concepto y mucho menos de práctica “Lo que es ser humano y poder tratar a un semejante de la misma manera”

En la construcción del presente proyecto se tiene en cuenta que la Universidad Santo Tomás “se inspira en el pensamiento humanista cristiano de Santo Tomás de Aquino, construido en el diálogo crítico entre razón y fe, que afirma la dignidad de la persona, fundada en la semejanza con Dios, la necesidad del desarrollo armónico de todas sus potencialidades, al tiempo que enfatiza su dependencia del Creador y su vocación trascendente y social”¹.

LEY 181 DE 1995. (Artículo 81)

Por la cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación física y se crea el sistema nacional del deporte.

¹UNIVERSIDAD SANTO TOMAS. Política curricular programas académicos. Bogotá D.C.: Universidad Santo Tomás. 2004. [Citado el 16 de septiembre del 2013]. Disponible en internet <www.usta.edu.co>

Artículo 81. Las academias, gimnasios y demás organizaciones comerciales en áreas y actividades deportivas de educación física y de artes marciales, serán autorizados y controlados por los entes deportivos municipales conforme al reglamento que se dicte al respecto. Corresponderá al ente deportivo municipal o distrital, velar porque los servicios prestados en estas organizaciones se adecuen a las condiciones de salud, higiene y aptitud deportiva.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA. CAPÍTULO 3. DE LOS DERECHOS COLECTIVOS Y DEL AMBIENTE. ARTICULO 78. VIGILANCIA A PRODUCCION, BIENES Y SERVICIOS.

La ley regulará el control de calidad de bienes y servicios ofrecidos y prestados a la comunidad, así como la información que debe suministrarse al público según comercialización. Serán responsables, de acuerdo con la ley, quienes en la producción y en la comercialización de bienes y servicios, atenten contra la salud, la seguridad y el adecuado aprovisionamiento a consumidores y usuarios.

El Estado garantizará la participación de las organizaciones de consumidores y usuarios en el estudio de las disposiciones que les conciernen. Para gozar de este derecho las organizaciones deben ser representativas y observar procedimientos democráticos internos.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA. CAPÍTULO 2. ARTÍCULO 52. DEPORTE Y RECREACION.

El ejercicio del deporte, sus manifestaciones recreativas, competitivas y autóctonas tienen como función la formación integral de las personas, preservar y desarrollar una mejor salud en el ser humano.

El deporte y la recreación, forman parte de la educación y constituyen gasto público social. Se reconoce el derecho de todas las personas a la recreación, a la práctica del deporte y al aprovechamiento del tiempo libre.

El Estado fomentará estas actividades e inspeccionará, vigilará y controlará las organizaciones deportivas y recreativas cuya estructura y propiedad deberán ser democráticas.

LEY 232 DE 1995 (DICIEMBRE 26)

“POR MEDIO DE LA CUAL SE DICTAN NORMAS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES”.

Artículo 1º Ninguna autoridad podrá exigir licencia o permiso de funcionamiento para la apertura de los establecimientos comerciales definidos en el artículo 515 del Código de Comercio, o para continuar su actividad si ya la estuvieren ejerciendo, ni exigir el cumplimiento de requisito alguno, que no esté expresamente ordenado por el legislador.

Artículo 2º No obstante lo dispuesto en el artículo anterior, es obligatorio para el ejercicio del comercio que los establecimientos abiertos al público reúnan los siguientes requisitos:

a) Cumplir con todas las normas referentes al uso del suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación y destinación expedida por la autoridad competente del respectivo municipio. Las personas interesadas podrán solicitar la expedición del concepto de las mismas a la entidad de planeación o quien haga sus veces en la jurisdicción municipal o distrital respectiva;

b) Cumplir con las condiciones sanitarias descritas por la Ley 9ª de 1979 y demás normas vigentes sobre la materia;

c) Para aquellos establecimientos donde se ejecuten públicamente obras musicales causante de pago por derechos de autor, se les exigirá los comprobantes de pago expedidos por la autoridad legalmente reconocida, de acuerdo con lo dispuesto por la Ley 23 de 1982 y demás normas complementarias;

d) Tener matrícula mercantil vigente de la cámara de comercio de la respectiva jurisdicción, y

e) Comunicar en las respectivas oficinas de planeación o, quien haga sus veces de la entidad territorial correspondiente, la apertura del establecimiento.

NOTAS: 1. El artículo 47 del Decreto 2150 de 1995 señala los mismos requisitos contenidos en la norma que se acaba de transcribir y agrega la obligación de cancelar los impuestos de carácter distrital o municipal.

2. El literal c) del artículo 2º de la Ley 232 de 1995 fue declarado exequible, "en el sentido que también deberá exigirse el comprobante de pago en aquellos

casos en que los autores acojan formas de asociación distintas a la gestión colectiva, o realicen sus reclamaciones en forma individual".

Artículo 3º En cualquier tiempo las autoridades policivas podrán verificar el estricto cumplimiento de los requisitos señalados en el artículo anterior.

Artículo 4º El alcalde, quien haga sus veces, o el funcionario que reciba la delegación, siguiendo el procedimiento señalado en el libro primero del Código Contencioso Administrativo, actuará con quien no cumpla los requisitos previstos en el artículo 2º de esta ley, de la siguiente manera:

1. Requerirlo por escrito para que en un término de 30 días calendario cumpla con los requisitos que hagan falta.

2. Imponerle multas sucesivas hasta por la suma de 5 salarios mínimos mensuales por cada día de incumplimiento y hasta por el término de 30 días calendarios.

3. Ordenar la suspensión de las actividades comerciales desarrolladas en el establecimiento, por un término hasta de 2 meses, para que cumpla con los requisitos de la ley.

4. Ordenar el cierre definitivo del establecimiento de comercio, si transcurridos 2 meses de haber sido sancionado con las medidas de suspensión, continúa sin observar las disposiciones contenidas en la presente ley, o cuando el cumplimiento del requisito sea imposible.

Artículo 5º Los servidores públicos que exijan requisitos no previstos ni autorizados por el legislador, incurrirán por ese solo hecho en falta gravísima, sancionable conforme a las disposiciones previstas en el código único disciplinario.

LEY 729 DE 2001. (DICIEMBRE 31).

Por medio de la cual se crean los Centros de Acondicionamiento y Preparación Física en Colombia.

Artículo 1º. Créase los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físico, CAPF, Municipales o Distritales.

Artículo 2º. Los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físico, CAPF, son establecimientos que prestarán un servicio médico de protección, prevención, recuperación, rehabilitación, control, y demás actividades relacionadas con las

condiciones físicas, corporales y de salud de todo ser humano, a través de la recreación, el deporte, la terapia y otros servicios fijados por autoridades competentes y debidamente autorizados, orientados por profesionales en la salud, que coordinarían a licenciados en educación física, tecnológicos deportivos y demás personas afines que consideren que el tratamiento o rehabilitación de la persona (s) se realice en los CAPF.

Artículo 3° Los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físico, CAPF, serán autorizados y controlados por los entes deportivos municipales y distritales conforme al reglamento que se dicte al respecto.

Artículo 4° Los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físico, CAPF, deberán contar con las instalaciones adecuadas para la realización de los diferentes programas. Cada una de sus áreas poseerá la implementación necesaria para el desarrollo de los mismos, previstos de servicio médico, fisioterapéutico, nutricional y demás servicios que las autoridades soliciten para su funcionamiento.

Artículo 5° Corresponde al ente deportivo municipal o distrital velar porque los servicios prestados en estas organizaciones se adecuen a las condiciones de salud, higiene y aptitud deportiva, atendidas por personal altamente capacitado, médico, nutricionista, fisioterapeutas, educadores, físicos, licenciados o tecnólogos en deporte y educación física entre otras y con una implementación diseñada técnicamente para este fin; los usuarios de los CAPF recibirán servicios de salud como: Prevención, atención, recuperación, rehabilitación y control. La vigilancia y control de los servicios, convenios, contratos, títulos y demás circunstancias afines en materia de salud se prestará por la respectiva Secretaría de Salud Municipal o Distrital o quien haga sus veces; se pasará a los entes deportivos municipales o distritales para que pueda expedir las certificaciones que acrediten su funcionamiento permanente. En cualquier incumplimiento certificado por los organismos de salud para la prestación del servicio médico acarreará las sanciones establecidas en la legislación nacional o la imposibilidad de que los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físico, CAPF, presten su servicio.

En cualquier momento podrán las Secretarías de Salud o quien haga sus veces en el respectivo municipio realizar las visitas de control para supervisar que se preste eficientemente el servicio médico.

Artículo 6° Las actividades desarrolladas por los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físicos, CAPF, se entenderán como servicio médico siempre y cuando estén relacionados con la rehabilitación, prevención,

atención, recuperación y control de las personas debidamente remitidas por profesionales de la salud.

Artículo 7° Podrán los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físicos, CAPF, celebrar convenios y contratos con hospitales, EPS, IPS, ARS y entes territoriales en programas encaminados a la prevención, rehabilitación y control de salud.

Artículo 8° Los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físicos, CAPF, podrán asociarse para buscar representación nacional y participar en temas de salud y deporte.

Artículo 9° Los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físicos, CAPF, podrán recibir los beneficios que en materia deportiva se establezcan en Colombia.

Artículo 10° Los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físicos, CAPF, están autorizados para atender programas sociales a bajo costo para pensionados o grupos de tercera edad debidamente asociados y autorizados por los entes deportivos municipales para llevar control o prevención en salud. Se deberá hacer evolución médica interna sin ningún costo y elaborar el programa a seguir.

Este programa social se entenderá como parte del servicio médico que los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físicos, CAPF, prestarán.

Artículo transitorio. Podrán mientras se reglamenta esta ley autorizarse el funcionamiento temporal de los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físicos, CAPF, con la presentación de los documentos requeridos por las autoridades respectivas y los requisitos de los entes deportivos, municipales y distritales.

Después de primer año de vigencia de esta ley y su reglamentación solo podrán funcionar con el lleno total de los requisitos exigidos.

Artículo 11° La presente ley rige a partir de la fecha de su promulgación y deroga todas las disposiciones que le sean contrarias.

Se tiene entonces definido el marco legal que le compete a los establecimientos de comercio, que se constituyen como gimnasios, basándose en la las leyes 181 DE 1995 en su artículo 81, ley 232 de 1995, ley 729 de 2001, y fundamentadas en los artículos 52 y 78 de la constitución política colombiana del año 1991.

MISIÓN, VISIÓN, VALORES.

MISIÓN

TOTAL TRAINING es una empresa encargada de brindar bienestar físico, mental y social a la población de la localidad Numero 11 que corresponde a SUBA y demás personas interesadas, en el medio de Bogotá; ofreciendo los servicios necesarios para la realización exitosa, de programas de entrenamiento físico para la salud, con un sello de alta calidad, garantizando por medio de un equipo de trabajo, altamente calificado en sus respectivas funciones; generando espacios saludables que beneficien a jóvenes, adultos y adultos mayores, logrando bienestar y eficacia en el desempeño de la vida diaria.

VISIÓN

En el 2018 se visualizara para ser una de las empresas líderes en promover la salud y el bienestar a través de nuestro programa de entrenamiento físico, supervisado por un sistema grupal de frecuencia cardiaca; brindando confianza y seguridad, siendo constantes innovadores y seguir ofreciendo salud y bienestar a la población juvenil, adulta y adulta mayor, de la localidad de SUBA, logrando comenzar a impactar a otras localidades como Usaquén, Engativá y Chapinero.

VALORES

Integridad

Para nosotros el valor de la integridad es un valor fundamental para relacionarnos con nuestros clientes de una manera auténtica. Lo cual determina que de ninguna manera estafaríamos a una empresa y mucho menos comprometernos con algo que no podamos cumplir; para nosotros es preferible no aceptar algún entrenamiento que quedar mal.

Respeto

Como cualquier empresa adquieren una serie de responsabilidades, tanto de índole personal como de índole social; por lo tanto para nosotros el concepto de la responsabilidad es entender que se deben respetar una serie de lineamientos y reglas, además de contribuir en el crecimiento y la armonía del entorno en el que nos desenvolvemos y con las personas que interactuamos; tanto empleados como clientes

Honestidad

Nosotros queremos que el programa de entrenamiento sea acorde a las necesidades de la persona que lo solicita; por lo cual nos comprometemos en desarrollar un servicio excelente.

Autocrítica

Para nosotros es un valor sumamente importante debido a que en muchas ocasiones por la rutina, la empresa puede perder su visión y considerar o dar por hecho que todas las acciones que toma dentro de su negocio son las más correctas; ser autocrítico es aceptar que como seres humanos tendemos a errar y que dichos errores representan la adquisición de experiencias y conocimientos que serán esenciales para evolucionar como empresarios y como personas.

Transparencia.

Para nosotros algo muy importante en todo el transcurso de la historia de la empresa; es marcar la diferencia de cómo nos ve la competencia, los clientes e importante nuestros propios empleados. Ser transparente en la parte financiera, los servicios, su talento humano y demás aspectos que determinan el cómo es la empresa siempre tienen que ser transparentes.

POLITICAS

TOTAL TRAINING es una empresa que se preocupa de manera consecutiva para día tras día mejorar los servicios de alta calidad, conociendo entrenamiento tras entrenamiento las necesidades que hay, en cada uno de los clientes con el pasar del tiempo. Somos especialistas y profesionales en el área de entrenamiento físico para la salud en la ciudad de Bogotá.

Nuestro principal objetivo está enfocado a la plena satisfacción de los clientes

TOTAL TRAINING se enfoca en el cuidado del medio ambiente, ya que es un elemento indispensable para nuestra actividad social.

El compromiso que presenta TOTAL TRAINING por medio de sus empleados es con el fin de mejorar la calidad día tras día, fomentándolos con motivación, formación y desarrollo de los empleados de la organización.

Los puestos de trabajo en la empresa son de carácter poli funcional; ningún trabajador podrá negarse a cumplir una actividad para la que esté debidamente capacitado.

Brindar trato justo y esmerado a todos los clientes, en sus solicitudes y reclamos considerando que el fin de la empresa es el servicio a la comunidad.

Mantener una sesión mensual, a fin de mantenernos actualizados en nuestros servicios.

INDICADORES DE CAPACIDAD Y CALIDAD

Indicador de capacidad: trata de toda la parte de formación académica, especialización, maestría, seminarios y diplomados; a su vez la experiencia que posea el personal en el tema específico de entrenamiento físico para la salud.

Indicador de calidad: primero la implementación de buzón de sugerencias físico y virtual. La implementación de en cuentas físicas y virtuales para determinar el porcentaje de eficiencia y calidad del servicio prestado, estos tendrán como base los siguientes parámetros.

Atención, Expresión, actitud, presentación, conocimiento del entrenador y/o profesor.

Servicio eficiente, manejo eficiente

Aseo, estructura, maquinas, materiales y estado de las instalaciones.

Diseño, imágenes, información, actualización, acceso a la aplicación.

DIAGRAMA DE PROCESO TÉCNICO

DIAGRAMA DE PROCESO TÉCNICO “PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO TOTAL”				
FASES	TIEMPO	INTENSIDAD	ACTIVIDAD	MATERIALES
Fase técnica y de instrucción	15	No aplica	Ingreso a los vestidores y asistencia.	Recepción, baños y computador
	10	No aplica	Saludo de bienvenida y entrega de receptores de frecuencia cardiaca sincronizados por personas	Receptores, cardiacos, computador
	15	No aplica	Explicación de la sesión de entrenamiento, objetivos, beneficios, y prescripciones personalizadas	Televisor, manual físico y virtual
Fase inicial de ejercicio	3	40% del Vo2 MAX	Movilidad articular de abajo hacia arriba	Espacio abierto, sin elementos
	7	50 a 60% del Vo2 MAX	Calentamiento dinámico siguiendo al instructor, utilizando auto cargas	Música por encima de los 120 bits X minuto y espacio abierto
Fase central	5	60 a 75% del Vo2 MAX	Zona de fuerza, TRX pres de pecho con crunch por 30 segundos, 30 segundos recuperación, se repite tres veces Burpees en 1 minuto X 1 minuto de recuperación	TRX, televisor, sonido
	5	60 a 75% del Vo2 MAX	Zona de fuerza, remo con pesas X 30 segundos, 30 segundos recuperación se repite tres veces Burpees en 1 minuto X 1	Pesas o pesa rusa, televisor, sonido

			minuto de recuperación	
	10	70 a 80% del Vo2 MAX	Zona de cardiovascular, trote continuo en banda	Banda eléctrica, televisor, sonido
	10	70 a 80% del Vo2 MAX	Zona de cardiovascular, remo polea	Máquina para trabajo cardiovascular remo polea, televisor, sonido.
Fase final	5	40 a 50% del Vo2 MAX	Recuperación con trote estático	Espacio abierto.
	10	No aplica	Estiramiento pasivo individual en grupos trabajados, dos ejercicios por grupo muscular grande con 3 repeticiones X 20 segundos y un ejercicio por grupo muscular pequeño 3 repeticiones X 20 segundos	Colchonetas y espacio abierto, televisor, sonido.
Fase final	20	No aplica	Ingreso a los vestidores, duchas, sugerencias y preguntas	Baños, recepción y computador.

Direccionamiento ¿Cómo vendo, estrategia?

Principalmente es promover nuestro servicio en la comunidad, a través de visitas a conjuntos residenciales, en el sector para realizar campañas de salud, utilizar las redes sociales para la propagación de la información ofreciendo pases de cortesía o semanas de uso gratis, para fomentar el uso del aplicativo.

Por lo anterior sería primero necesario visitar los conjuntos residenciales, tener una reunión con los mismos para así darles a conocer los beneficios del entrenamiento; como segunda opción sería ofrecer los planes y demás información por medio de volantes que serán dejados en las recepciones para así informar a los residentes.

El paso a seguir es realizar una campaña de salud, donde las personas puedan conocer su estado físico y de salud y a partir de los diferentes resultados propagar la información y los procesos de entrenamiento que ofrecemos para mejorar su estado de salud

Dar pases de cortesía a actores, actrices, personas reconocidas públicamente en el cual tomaran el programa de entrenamiento, seguido a esto se tomara una entrevista y la información como tal se subirá en redes sociales como Facebook entre otras.

Regalar pases de cortesía por familia, hará que entre ellos mismos conozcan el programa, generando una buena impresión, tanto individual como grupal.

8.1 PROPUESTA DE VALOR

Como tal la empresa es un Centro de Acondicionamiento Físico (CAF), el cual se centra en el cumplimiento de los objetivos de los usuarios y a la vez estos sean observables y con un seguimiento supervisado tanto por el entrenador como por el usuario.

El programa de ejercicio diseñado con anterioridad, es prácticamente semi personalizado, en el cual las rutinas de ejercicio son planeadas con un grupo de profesores donde se analizan todas las variables y a su vez fundamentadas en objetivos claros (reducción del porcentaje graso, mejora de la fuerza y de la resistencia).

La actividad clave es un programa de ejercicio supervisado y analizado por un mecanismo tecnológico; el cual se basa en las pulsaciones de la persona durante la actividad, donde por medio de televisores cada persona y entrenador

podrán observar si la persona se encuentra en el rango que se requiere para el cumplimiento de los objetivos.

Como también al finalizar cada una de las sesiones, toda la información queda archivada (un historial), donde cada usuario puede consultar toda la información (calorías gastadas, rutinas de ejercicio pasadas y futuras, tips, nutrición y actividades extras) por medio de una aplicación en su celular,

8.2 COSTO DEL PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO.

Paquete 1 individual: Mensualidad, con actividades con una duración de dos horas, el valor de este paquete es de \$120.000

Paquete 2 por Dos personas: El valor por los dos sería de\$ 220.000.

Paquete 2 Por Tres personas en adelante: las tres personas por mes cancelarían \$300.000.

El contenido de cada paquete por persona consta de la respectiva valoración médica, que es realizada por profesionales, la categorización en la cual se van a realizar las sesiones, el respectivo acompañamiento en cada una de las sesiones por profesionales, recordando así que el plan es para una duración de dos horas diarias, uso de los escenarios y de las respectivas máquinas y herramientas que se vayan a utilizar en cada sesión.

Cuando en el plan es para dos o más personas se les agregara la hidratación de la primera sesión del mes, con el fin de generar una adherencia hacia la práctica.

8.2.1 Costos Fijos

		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Costos Fijos	Valor	Vir Mensual	Vir Mensual	Vir Mensual	Vir Mensual	Vir Mensual	Vir Mensual	Vir Mensual	Vir Mensual	Vir Mensual	Vir Mensual	Vir Mensual	Vir Mensual
Arriendo	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000
Servicios Publicos	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000
Mantenimiento	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000
Prestamo total a 60 meses	40582500	952721	952721	952721	952721	952721	952721	952721	952721	952721	952721	952721	952721
Pago de nomina	5528000	5528000	5528000	5528000	5528000	5528000	5528000	5528000	5528000	5528000	5528000	5528000	5528000
Total a Pagar Por Mes:		8080721	8080721	8080721	8080721	8080721	8080721	8080721	8080721	8080721	8080721	8080721	8080721

8.3 PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EMPEZAR.

Para cubrir los gastos de Arriendo, servicios, servicios profesionales debe haber una entrada en promedio de 100 personas lo cual nos generaría un ingreso mensual de \$ 10.000.000

8.4 RELACIONES CON EL CLIENTE

Nuestro objetivo siempre ha sido poder asistir al cliente por medio de un servicio semi personalizado, lo cual nos lleva a establecer una evaluación morfológica y fisiológica más completa y una supervisión de la intensidad y de la carga constante, permitiendo una interacción del cliente con el servicio más completa.

Por lo anterior es fundamental la implementación de una aplicación en cada celular de los clientes, permitiendo una relación constante servicio – cliente; pero aun así es importante no apoyarnos en la tecnología sino determinar otras formas de relacionarse, por ejemplo

Captar clientes: Cuando el servicio genera resultados verdaderos (observables y medibles).

Fidelización del cliente: La implementación de la aplicación en cada celular de los clientes, llevándonos a interactuar más con el cliente, relacionándonos de forma diferente con sus emociones.

Estimulación de la venta del servicio: Con el fin de promover el servicio e identificar los beneficios de esta implementación de actividades extras (competencias, carreras atléticas, etc.) permitirán abarcar una relación con el cliente mucho más completa y a la vez la promoción del servicio en clientes potenciales.

Fidelización de clientes: Se ve reflejada en la actualización de la información en la aplicación y a su vez en la entrega de elementos como camisetas, toallas, hidratación y actividades como celebración de cumpleaños y aniversarios.

8.5 RECURSOS CLAVES

Las actividades que se deben ejecutar en el negocio, son todas aquellas que no se pueden delegar a otra organización o empresa. Por lo tanto todo lo que es el know how del negocio no se puede delegar. Son actividades claves. A partir de esto entonces

Actividades Por Delegar: dejar que otra empresa haga el trabajo dentro o fuera del local del negocio ya que su fortaleza es el servicio, la limpieza, la publicidad, etc. El delegar estos trabajos fuera de la empresa se llama out sourcing.

Actividades Sin Delegar. Es el corazón del negocio y son intangibles que deben de estar bien resguardadas como los activos más importantes. Por ejemplo fórmula de la Coca Cola, la receta del Mc Pollo, etc.

Como se deben ejecutar las Actividades Claves. Todas las actividades claves que se ejecuten en la empresa deben de ser ejecutados con Eficiencia y Efectividad para lograr ser realmente de Clase Mundial. Sino no es realizado con los ingredientes mencionados no tiene valor real para los clientes, que recordemos cada vez requieren menos costos y más beneficios.

La Eficiencia permite trabajar con costo estándar y de alta calidad. En tanto que la efectividad es hacer los procesos, actividades, productos o servicios cuando lo requiere el cliente. Tener mucho cuidado de saber administrar correctamente un balance de Eficiencia y Efectividad para lograr aportar, realmente valor al cliente.

Empecemos definiendo que es la cadena de valor. Es un modelo que clasifica y organiza los procesos o actividades del negocio, generando valor al cliente. Michael Porter propuso el concepto de "cadena de valor" para identificar formas de generar más beneficio para el consumidor y con ello obtener ventaja competitiva. La cadena de valor categoriza las actividades que producen valores añadido en una organización en dos tipos: las actividades primarias y las actividades de apoyo o auxiliares.

Entre las actividades principales o primarias tenemos:

1. Logística interna
2. Operaciones
3. Logística externa,
4. Marketing y ventas
5. Servicios

Entre las actividades de apoyo o secundarias tenemos:

1. Infraestructura
2. I & D
3. Recursos humanos

A continuación procedemos a dar una breve explicación de los diferentes recursos que se deben tener en cuenta.

Recurso humano

Profesionales en Cultura física o áreas afines, experiencia mínima de 1 años, con mínimo dos capacitaciones en entrenamiento para la salud (actividad física) y experiencia en manejo de clases grupales; con este perfil se requieren dos (2) personas.

Un ingeniero electrónico el cual controle el soporte al sistema tecnológico, con experiencia mínima de 3 años en diseño de programas semejantes, para este cargo se solicita una persona de manera ocasional.

Una secretaria que se encargara de la recepción de los clientes y control de pagos, para este cargo se solicita con experiencia mínima de un año, con estudios técnico o tecnólogo en temas afines a la administración.

Una persona encargada para el área de servicios generales, para el aseo a los elementos, a las áreas comunes y demás instalaciones.

Cuadro detallado:

Cargo	Tipo de contrato	Salario por hora	Monto mensual del salario
secretaria	Término indefinido	n/a	684.000
servicios generales	Término indefinido	n/a	684.000
Entrenador	Prestación de servicios	20000	1,440,000
Entrenador	Prestación de servicios	20000	1,440,000
Ingeniero de sistemas	Prestación de servicios	80000	1,280,000

Liquidación salarios mínimos a cargo del empleador por secretaria y sanidad e higiene a cargo del:

Salud: 8.5%: 58.480

Pensión: 12%: 82.560

Total empleador: 141.040 C.U.

Recursos físicos

El lugar que se ha estado estudiando tiene un espacio de 36 mts² por planta, cuenta con tres pisos para un total de 108 mts², con piso – tapete encauchado para minimizar el impacto y generar seguridad, en las paredes colocar imágenes amplias de personas entrenando, como también es importante consultar a una empresa que trabaje la imagen publicitaria más conveniente al objetivo de la empresa.

También es importante definir que se requiere como mínimo ocho (8) máquinas trotadoras, (8) máquinas remos, una estructura que tenga la posibilidad de tener mínimo ocho (8) TRX, ocho (8) bancos ajustables de altura, pesas (mancuernas, pesa rusa), balones medicinales, ocho (8) balones suizos y colchonetas.

Teniendo en cuenta la estructura del programa planteado, los usuarios a atender máximo y el número de elementos mínimos solicitados se plantea que el espacio que se utilizaría sería en promedio de 96 mts² (3 mts² por 32 máquinas).

En siguiente cuadro encontraran todos los activos de la empresa:

ADIPOMETRO / PLEGUIMETRO	4	\$ 80.000,00	\$ 320.000,00
MAQUINA DE VIOIMPEDANZA	2	\$ 280.000,00	\$ 560.000,00
CAMILLAS	2	\$ 150.000,00	\$ 300.000,00
ESCRITORIOS	2	\$ 200.000,00	\$ 400.000,00
SILLAS ESCRITORIOS	2	\$ 100.000,00	\$ 200.000,00
KIT DE LABORATORIO	40	\$ 50.000,00	\$ 2.000.000,00
CINTA METRICA	10	\$ 15.000,00	\$ 150.000,00
UNIDAD DE PC	4	\$ 1.500.000,00	\$ 6.000.000,00
SALA DE ESPERA	1	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00
PAQUIMETROS	4	\$ 50.000,00	\$ 200.000,00
KIT BANDAS	6	\$ 200.000,00	\$ 1.200.000,00
KIT MANCUERDAS (PESO DESDE 10/ 100 LIBRAS)	1	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00
DISPENSADOR DE AGUA	1	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00
ARCHIVOS	1	\$ 150.000,00	\$ 150.000,00
PUBILIDAD	1	\$ 4.000.000,00	\$ 4.000.000,00
CAJA MENOR	1	\$ 9.000.000,00	\$ 9.000.000,00
Bandas Trotadoras	8	\$ 1.490.000,00	\$ 11.920.000,00
Bicicletas Para Spining	8	\$ 890.000,00	\$ 7.120.000,00
Pelotas Pilates	8	\$ 50.000,00	\$ 400.000,00
Máquina De Remo	8	\$ 400.000,00	\$ 3.200.000,00
Trx	8	\$ 170.000,00	\$ 1.360.000,00
Televisores	4	\$ 800.000,00	\$ 3.200.000,00

Colchonetas	25	\$ 50.000,00	\$ 1.250.000,00
Bancos Ajustables	8	\$ 150.000,00	\$ 1.200.000,00
Mancuernas rusas 4Kg	5	\$ 35.000,00	\$ 175.000,00
Mancuernas rusas 12 Kg	5	\$ 85.000,00	\$ 425.000,00
Balones Medicinales	8	\$ 40.000,00	\$ 320.000,00
TOTAL			57.975.000,00

Recurso económico

Frente a los recursos financieros se tomara un préstamo de libre inversión en una entidad bancaria, por 60 meses (5 años) el cual sería del 70%(40,582,500) y recursos propios (ahorro) el 30%(17,392,500)

Préstamo libre inversión.

Valor del consumo (o del préstamo)	\$ 40.582.500
Cuotas mensuales de plazo concedidas:	60
Tasa de interés mensual:	1,2%
Valor cuota mensual	\$ 952.721
Interés a pagar	\$16.580.740

El balance general

El balance general es un estado financiero conformado por un documento que muestra detalladamente los activos, los pasivos y el patrimonio con que cuenta una empresa en un momento determinado.

Los activos incluyen:

- el dinero que se encuentra físicamente en la empresa (por ejemplo, en su caja fuerte), o el dinero que tiene depositado en el banco (por ejemplo, en su cuenta corriente).
- los elementos físicos con que cuenta la empresa para realizar sus operaciones y que tienen una duración permanente (por ejemplo, edificios, terrenos, maquinaria, vehículos de transporte, muebles), o que tienen una duración temporal (por ejemplo, materias primas, mercaderías).
- las deudas que tienen los clientes con la empresa.

Los pasivos incluyen:

- las deudas que tiene la empresa con sus proveedores.
- las deudas que tiene pendiente con los bancos y otras entidades financieras.

Mientras que el patrimonio incluye:

- las aportaciones hechas por los socios o accionistas.
- los beneficios o utilidades que ha obtenido la empresa.

En cuanto a su elaboración el balance general se realiza cada año al finalizar el ejercicio económico de la empresa (balance final), aunque también se suelen elaborar balances al inicio del ejercicio (balances de apertura), y balances con una periodicidad mensual, trimestral o semestral (balances parciales).

El balance general nos permite conocer la situación financiera de la empresa (al mostrarnos cuál es el valor de sus activos, pasivos y patrimonio), analizar esta

información (por ejemplo, saber cuánto y dónde ha invertido, cuánto de ese dinero proviene de los acreedores y cuánto proviene de capital propio, cuán eficientemente está utilizando sus activos, qué tan bien está administrando sus pasivos, etc.), y, en base a dicho análisis, tomar decisiones.

Asimismo, al comparar un balance con otros anteriores, nos permite comparar la situación financiera actual de la empresa con situaciones financieras dadas en otros momentos (por ejemplo, saber si ha aumentado sus activos, en cuánto ha reducido sus deudas, en cuánto ha variado su patrimonio, etc.), y así, por ejemplo, saber si la empresa está cumpliendo con sus objetivos financieros.

La forma en que se suele presentar un balance es mostrando los activos en una columna y los pasivos y patrimonio en otra.

En la columna izquierda se enlistan los activos ordenados generalmente en función a su liquidez, empezando con aquellos que son más fácilmente convertibles en dinero en efectivo; por ejemplo, el dinero en caja es el más líquido que hay y, por tanto, se ubica en primer lugar.

Y en la columna derecha se enlistan los pasivos y el patrimonio ordenados generalmente en función a su exigibilidad, empezando con aquellos que tienen una mayor exigibilidad; por ejemplo, las deudas con proveedores suelen ser más exigibles que el capital y, por tanto, se ubican antes que éstos.

El valor total de los activos siempre debe ser igual al valor total de los pasivos más el valor total del patrimonio:

Activo = Pasivo + Patrimonio

Por ejemplo, si una empresa tiene activos por US\$30,000 y pasivos por US\$20,000, tendrá un patrimonio de US\$10,000; pero si, por ejemplo, tendría activos por US\$30,000 y pasivos por US\$40,000, tendría un patrimonio negativo de – US\$10,000, además de serios problemas financieros.

La estructura básica de un balance la podemos apreciar en el siguiente ejemplo:

El activo corriente o activo circulante es el activo que fácilmente puede ser convertido en dinero en efectivo, comprende las cuentas de:

- caja y bancos o disponible: el dinero que la empresa tiene en su caja o depositado en una cuenta en el banco.
- clientes, cuentas por cobrar o cuentas por cobrar comerciales: el dinero que los clientes les deben a la empresa como producto de ventas hechas al crédito.
- otros deudores, otras cuentas por cobrar o cuentas por cobrar no comerciales: el dinero que le deben a la empresa, pero que no incluye el saldo de los clientes.
- existencias o inventarios: incluyen las materias primas, los productos en proceso, y los productos terminados o las mercaderías.

El activo no corriente o activo fijo es el activo que difícilmente puede ser convertido en dinero en efectivo, comprende las cuentas de:

- inmuebles, maquinaria y equipo: comprende edificios, terrenos, maquinaria, equipos, vehículos de transporte, muebles, enseres, etc.
- depreciación acumulada: el valor de la depreciación acumulada de los activos de la cuenta anterior a excepción de los terrenos que no se deprecian.

El pasivo corriente son las obligaciones o deudas que tiene la empresa con vencimiento menor a un año, comprende las cuentas de:

- proveedores, cuentas por pagar o cuentas por pagar comerciales: el dinero que la empresa le debe a sus proveedores como producto de compras hechas al crédito.
- otros acreedores, otras cuentas por pagar o cuentas por pagar no comerciales: el dinero que la empresa le debe a terceros, pero que no incluye el saldo que le resta pagar a sus proveedores.
- impuestos por pagar o tributos por pagar: el saldo de impuestos que a la empresa le resta pagar.

El pasivo no corriente son las obligaciones o deudas que tiene la empresa con vencimiento mayor a un año, comprende las cuentas de:

- deudas a largo plazo: deudas a largo plazo que tiene la empresa, por ejemplo, con entidades financieras.

Y, finalmente, el patrimonio o patrimonio neto comprende las cuentas de:

- capital o capital social: las aportaciones hechas por los socios o accionistas.

- utilidades retenidas, utilidades acumuladas, resultados acumulados o reservas: utilidades que se retienen o se acumulan en la empresa después de pagar dividendos.
- utilidades del ejercicio o resultados del ejercicio: utilidades del ejercicio antes de repartirse como dividendos y destinarse a utilidades retenidas.

Balance general:

TOTAL TRANINIG balance GENERAL			
Activo			
Activo corriente:			
Efectivo		\$0	
Cuentas por cobrar	\$0		
Menos: Reserva para incobrables	<u>0</u>	0	
Inventario de mercadería		0	
Banda total traninig		2.540.000	
membrecías		<u>14.340.000</u>	
Total activo corriente			\$16.880.000
Activo fijo:			
Bienes muebles	<u>57.975.000</u>		
Menos:		<u>57.975.000</u>	
Equipos	0		
Menos: Depreciación acumulada	<u>0</u>	0	
Bienes inmuebles	0		
Menos: Depreciación acumulada	<u>0</u>	0	
Terrenos		<u>0</u>	
Total activo fijo			57.975.000
Otro activo:			
Valor llave		<u>0</u>	
Total otro activo			0

Activo total		<u>\$74.855.000</u>
Pasivo y patrimonio		
Pasivo corriente:		
Cuentas por pagar		
Impuestos sobre las ventas	3.122.800	
Impuestos sobre salarios	0	
Sueldos devengados	5.810.080	
Ingresos no percibidos servicios	1.500.000	
	400.000	
Préstamos bancarios por pagar a corto plazo	952.721	
Pasivo no corriente:		
total crédito por pagar	40.582.500	
Total pasivo no corriente		<u>40.582.500</u>
Pasivo total		52.368.101
Patrimonio:		
Patrimonio neto	0	
Utilidad neta	<u>22.486.899</u>	
Total patrimonio		<u>22.486.899</u>
patrimonio		<u>\$22.486.899</u>

BANDAS TOTAL TRAINING			
PAQUETE	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
paquete 1	6	150000	900000
paquete 2	3	280000	840000
paquete 3	2	400000	800000
gran total	11		2540000

MENSUALIDADES			
PAQUETE	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
paquete 1	67	120000	8040000
paquete 2	15	220000	3300000
paquete 3	10	300000	3000000
total	92		14340000

cargo	prestaciones	sueldo	total
Secretaria	141.040	684.000	825.040
Servicios generales	141.040	684.000	825.040
Entrenador		1,440,000	1440000
Entrenador		1,440,000	1440000
Ingeniero de sistemas		1,280,000	1280000
Total Nomina			5.810.080

IVA 16	\$2.700.800
RTF	\$422.000

total pasivo	11.785.601
total activo	\$ 16.880.000

30%	\$ 3.535.680
-----	--------------

5%	589280,05
----	-----------

8.6 CANALES

Mis potenciales clientes; Serán captados por medio de las visitas que se realizaran a los conjuntos residenciales, repartiendo volantes y dejando publicidad en las diferentes recepciones.

Segundo realizar campaña de salud, donde las personas puedan conocer su estado físicamente y a la vez dar a conocer el programa de entrenamiento al segmento de clientes.

Dar pases de cortesía a celebridades, personas reconocidas públicamente en el cual tomaran el programa de entrenamiento, seguido a esto se tomara una entrevista y la información como tal se subirá en redes sociales como Facebook, twitter, Instagram y demás.

Regalar pases de cortesía por familia, hará que entre ellos mismos conozcan el programa, generando una primera impresión mejor, tanto individual como grupal.

8.7 ACTIVIDADES CLAVES

El programa de entrenamiento está estructurado con el fin de que las personas puedan tener el control de su entrenamiento en tiempo real, teniendo la posibilidad de realizar correcciones en tiempo real, como también tener la posibilidad de verificar la información actualizada en la aplicación, que ellos podrán tener en su móvil.

El soporte tecnológico consiste en que cada usuario antes de comenzar su entrenamiento ubica el sensor en su pecho, el cual registra la frecuencia cardiaca en tiempo real durante la actividad física, semejante a un POLAR.

Toda la información es recolectada por un receptor el cual procesa los datos y determina en que zona se encuentra la persona trabajando; al mismo tiempo es proyectada en diferentes televisores para su verificación y corrección.

Esta propuesta ayudara a las personas y al entrenador a conocer los resultados del entrenamiento, evaluando así el estado del entrenamiento, calorías gastadas y entre otras variables.

El programa de entrenamiento está diseñado y estructurado en combinación de ejercicios multi-articulares de resistencia y fuerza; sustentados sobre una base aeróbica. Por lo tanto las rutinas de ejercicio son debidamente estructuradas por varios profesionales, en este caso no se permite improvisaciones o gustos personales, el entrenamiento está enfocado en ser lo más adecuado para la población, logrando así mejorar la propuesta de entrenamiento.

Asociaciones Claves

Lo primero es pensar en la asociación que beneficie directamente mi propuesta de valor, en este caso sería una empresa que me brinde soporte tecnológico, apoyo para realizar la aplicación, por ejemplo una empresa que desarrolle software y estos a su vez tengan los permisos para implementar la aplicación. Así mismo esta empresa tendría el beneficio de pautar y darle publicidad a sus demás asociaciones.

Por otro lado es importante tomar contacto con una empresa reconocida de ropa deportiva, por ejemplo NIKE, ADDIDAS, REBOOK, PUMA y entre otras más, con el fin de generar un convenio en el cual ellos permitan el uso de la marca para llamar la atención de los clientes. Ellos podrían colocar de su publicidad en los espacios de la sala de entrenamiento, de los entrenadores y demás trabajadores tendrían su indumentaria con la marca deportiva.

Hay que resaltar que dicha marca será la que apoyara directamente nuestro valor agregado, como lo son las camisetas deportivas, toallas, hidratación y demás accesorios.

Por ultimo otra asociación clave sería una empresa de bebidas hidratantes como gatorade y powerade, la cual durante los entrenamientos pueda brindar su producto y a la vez genere reconocimiento para el establecimiento.