



# UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

## PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

Personería Jurídica 3645 del 6 de Agosto de 1965

FITACFI  
Plan de negocios

ELABORADO POR  
WILLIAM FELIPE MARTIN ALEMAN

NORMA VELASQUEZ  
Director

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS  
DIVISIÓN DE CIENCIAS DE LA SALUD  
FACULTAD DE CULTURA FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN  
UNIDAD DE PROYECCION SOCIAL- PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO  
BOGOTÁ, 2011

## TABLA DE CONTENIDO

### Capítulo I

1. Generalidades	5
1.1 Fundamentación Humanística	5
1.2 Introducción	6
1.3 Justificación	5
1.4 Antecedentes Y Problemática	10
1.5 Objetivos	14
1.5.1 Objetivo General	14
1.5.2 Objetivos Específicos	14
1.6 Alcance Y Limitaciones	15

### Capítulo II

2. Estudio De Mercado	16
2.1 Definición Del Servicio	16
2.2 Descripción Precisa Y Detallada Del Servicio.	17
2.2.1 Técnicas A Trabajar	17
2.3 Localización	18
2.3.1 Macrolocalización	18
2.3.2 Microlocalización	21
2.4 Análisis Del Sector	35
2.4.1 Sector Económico Del Deporte, La Actividad Física Y El Fitness	35

2.5 Demanda Del Proyecto	36
2.5.1 Población Referencia	36
2.5.2 Población Objetivo	38
2.5.3 Caracterización De La Población Objetivo	40
2.6 Encuesta	41
2.6.1 Ficha Técnica De La Encuesta	41
2.6.2 Proyección De La Población Del Adulto Mayor Para El Año 2025	42
2.7 Diseño De Encuesta	43
2.7.1 Análisis De La Encuesta	44
2.8 Análisis De La Competencia	50
2.8.1 Agentes Del Mercado Competidores	50
2.8.2 Factores Externos	54
2.9 Matriz DOFA	55
2.10servicio A Prestar	56
2.11 Estrategias De Mercadeo	57
2.11.1 Promoción	57
2.11.2 Publicidad	57
2.11.3 Precio	58
<b>Capítulo III.</b>	
3. Producto U Operación	59
3.1 Ingeniería Del Proyecto	59
3.1.2 Descripción Del Servicio.	59
3.1.2 Paquetes De Servicio.	61

3.2 Localización	61
3.2.1 Registro Fotográfico De Inmueble.	61
3.2.2 Plano Del Inmueble.	61
3.2.4 Mapa De Micro Localización	62
3.2.4 Justificación De Ubicación Del Predio	63
3.3 Fases Técnicas Del Proceso De Producción.	64
3.4 Recursos Técnicos Requeridos Para Cada Fase Y Formas De Adquisición.	65
3.5 Recursos Técnicos Propios	69
Capítulo IV	
4. Fase Administrativa	70
4.1 Organigrama	70
4.2 Funciones De Las Áreas De Trabajo	71
4.3 Personal A Contratar (Planta De Personal)	79
4.4 Proceso De Ingresos Y Salida De Personas	79
4.5 Tipos De Contratos Y Duración.	81
4.5.1 Tipo De Contrato	81
4.5.2 Renovación Del Contrato A Término Fijo.	81
4.5.3 Contrato Por Prestación De Servicios	82
4.6 Control Y Evaluación Del Desempeño.	83
4.6.1 Sistemas De Control De Calidad	83
4.6.2 Formato De Evaluación Del Desempeño	84
Capitulo V	
5. Fase Financiera	91
5.1 Descripción De Productos Y Precios	91
5.2 Potencial Del Mercado	93

## **CAPITULO I**

### **1 GENERALIDADES**

#### **1.1. FUNDAMENTACION HUMANISTA.**

En la misión de la Universidad Santo Tomás se habla de “promover la formación integral de las personas”, y con el servicio que se presta de prevención y promoción para el adulto mayor por medio de la actividad física y el fitness para la salud, la empresa FITACFI cumple a cabalidad dicha intención. No se persigue solo una propuesta de rentabilidad económica, sino también existe un compromiso ético y social con la prevención de enfermedades de diferentes personas sin importar su estrato socio-económico, que a diario prestan sus servicios en diversas empresas, y que merecen tener una calidad de vida que les permita desarrollar sus funciones y quehaceres diarios sin molestia, ni complicación alguna, manteniendo siempre su vitalidad y energía necesaria. Todo lo anterior se ha logrado con la ayuda de la Facultad de Cultura Física que está comprometida con la formación de profesionales y con el desarrollo integral del ser humano desde el pensamiento pedagógico de Santo Tomás. Dicho pensamiento de Tomás de Aquino podría verse reflejado en el servicio que se le presta a la sociedad al prevenir enfermedades que a largo plazo pueden convertirse en algo crónico y además que no garantice una calidad de vida para cada una de las personas que la padecen o las podrían padecer. En el transcurso de la carrera se llegó a reflexionar sobre la importancia del ser humano antes que los elementos materiales que se puedan tratar, la empresa FITACFI va a manejar esa misma idea, con el fin de plasmarla en la comunidad que opte por tomar sus servicios.

## **1.2 INTRODUCCION**

Para este proyecto de grado se quiso tomar como referencia el campo físico deportivo, como lo es el entrenamiento personalizado o grupal específicamente para la población de adulto mayor

En primer lugar se habla del campo físico deportivo, integrando también el administrativo, como parte importante en el desarrollo profesional de cultura física deporte y recreación, donde se evidencian las características que debe tener un tipo de empresa que presta el servicio de actividad física y fitness para la salud.

Se habla de la actividad física y el fitness como un medio para prevenir muchas enfermedades crónicas no transmisibles, creando una cultura donde lo que predomina es la buena alimentación y hábitos saludables, construyendo un estilo de vida diferente, básicamente lo que se busca es satisfacer las necesidades de la población de adulto mayor en la localidad de Usaqué (country club, santa bárbara y los cedros)

## **1.3 JUSTIFICACIÓN**

Las caídas son un importante problema de salud pública. De acuerdo a cifras publicadas recientemente por la Organización Mundial de la Salud (OMS)<sup>1</sup>, anualmente se producen alrededor de 424.000 caídas mortales, lo que las convierte en la segunda causa de muerte por lesiones no intencionales, luego de los traumatismos causados por accidentes de tránsito. Las mayores tasas de mortalidad por esta causa corresponden a los mayores de 60 años, además de las causas de muerte por las enfermedades crónicas no transmisibles en el país; por otra parte al adulto mayor no solo lo afectan estas enfermedades o lesiones muchas veces por problemas sociales se presentan situaciones de estrés en el

---

<sup>1</sup> Organización Mundial de la Salud (OMS) (2006)<sup>1</sup>

adulto mayor debido a que no recurre o no conoce los programas que se ofrecen para el aprovechamiento del ocio y el tiempo libre.

Además de esto en Colombia y específicamente en Bogotá existe un gran problema en cuanto a la prestación del servicio de salud y el cubrimiento que tiene hacia el adulto mayor que se viene dando desde tiempos atrás, como en el caso de 1993 donde en el país había 3'420.668 mayores de 55 años de los cuales el SISBEN clasificó a al adulto mayor en nivel 1 de prelación para los subsidios de 336.903 adultos mayores (9,8%) y en nivel 2 de prelación a otros 794.100 adultos mayores (23,2%).

**DISTRIBUCION DE LA POBLACION ANCIANA, 1993**

<b>POBLACION POR EDAD</b>	<b>SISBEN 1</b>	<b>SISBEN 2</b>	<b>SISBEN 3-6</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Hombres</b>				
55-59	43.135	83.681	278.711	405.527
60-64	37.012	102.794	285.774	425.580
65 +	88.659	188.028	501.142	777.829
<b>Mujeres</b>				
55-59	40.975	112.353	354.073	507.401
60-64	37.212	104.080	310.222	451.514
65 +	89.910	203.164	559.743	852.817
<b>TOTAL</b>	<b>336.903</b>	<b>794.100</b>	<b>2'289.665</b>	<b>3'420.668</b>

FUENTE : Encuesta CASEN - 1993<sup>(27)</sup>

Por otra parte el estado no contaba con que dentro de esa población adulto mayor estaban también los adultos mayores discapacitados para lo cual según la organización mundial de la salud cita que entre el 7% y el 12% de la población total del mundo está afectada por algún tipo de discapacidad física síquica o sensorial, y específicamente para Colombia el 13% de la población nacional presenta algún tipo de discapacidad, para lo cual la universidad javeriana encontró que en 28 municipios de Bogotá solo el 7,8% de los discapacitados está afiliado al régimen contributivo de la seguridad social.

### COBERTURAS DE LA SEGURIDAD SOCIAL. Colombia, 1991

ISS	16.3 %
Cajas de Previsión Social	4.3 %
Sobre la población total	20.6 %
Sobre la PEA	25.3 %
Sobre la población ocupada	27.5 %
Sobre la población asalariada	51.5 %

Fuente : Anuario Estadístico del ISS 1991.

Ya en la situación actual del país esta problemática no ha cambiado tanto ya que la falta de garantías por parte del Estado para el ejercicio de los derechos fundamentales, humanos, sociales, económicos, ambientales y culturales de la población vieja y las limitadas condiciones administrativas y operativas del modelo de atención vigente, aunado a la falta de la política distrital de envejecimiento y vejez, generan situaciones de exclusión y fragilidad social y económica al 80% de la población en detrimento de la calidad de vida<sup>2</sup>

Y con relación al tema del sisben, según información registrada en el Sistema de identificación de beneficiarios de programas sociales –Sisben-, habla que existen 355.391 personas con 60 y más años, con niveles 1, 2 y 3. Este número de personas mayores representa el 63 % del total de personas viejas; Es así como podemos ver que el tema de las políticas de salud por parte del estado no ha cambiado mucho.

Por otra parte al referirnos al aprovechamiento del uso del tiempo libre se han creado diferentes políticas la cual hace referencia a los siguientes puntos<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> (datos de la Encuesta de Calidad de Vida 2007).

<sup>3</sup> (simposio internacional de envejecimiento competente 1999)

- Posibilitar a los mayores que tengan conocimientos adecuados, para actuar como profesores y profesoras de programas de educación, cultura y otras alternativas que faciliten el intercambio entre generaciones.
- Crear **CENTROS LOCALES DE MEMORIA MAYOR** y desde ellos promover la transmisión de historia y cultura.
- Crear la **TARJETA DEL CIUDADANO MAYOR** para que accedan sin costo o con costo reducido a conciertos, teatros, cines, museos, eventos deportivos, turísticos y transporte, entre otros.
- Realizar programas y campañas destinadas a extender información sobre el hecho social del envejecimiento y a estimular el aprecio, comprensión y aceptación de las personas de mayor edad.
- Facilitar el acceso de los mayores interesados a programas de alfabetización y cursos de educación para adultos.
- Estimular la formación profesional en geriatría y gerontología, así como la investigación científica sobre el tema.
- Incluir el componente de preparación a la jubilación como parte de los programas regulares de bienestar social de las entidades públicas y empresas privadas.

De allí la necesidad de que el adulto mayor requiere un mayor cubrimiento y un mayor cuidado frente a estos procesos para cual se crear espacios que ofrezcan programas de fitness y actividad física para el adulto mayor que ayuden a actuar como elemento preventivo de todas las enfermedades y lesiones que afectan al adulto mayor, y al mejoramiento de su calidad de vida dentro de la sociedad

## 1.4 ANTECEDENTES Y PROBLEMÁTICA

El (simposio internacional de envejecimiento competente 1999)<sup>4</sup>, desde la colonia y la naciente república la atención a los ancianos estuvo a cargo de la iglesia y de la sociedad civil mediante beneficencias departamentales, pero sin que existiera una responsabilidad formal y una política de estado frente a la tercera edad. Ahorrándole al estado la necesidad de destinar recursos fiscales para tal efecto. A cambio de esto el acto legislativo 1 de 1936 la constitución en su artículo 36 exigió que el gobierno se comprometiera a cuidar y a fiscalizar el destino de los recursos de las fundaciones beneficencias.

Es por esto que desde tiempo atrás se ha tenido un mayor cuidado con la población del adulto mayor que según (simposio internacional de envejecimiento competente 1999)<sup>1</sup> desde el año de 1973 se identifica como el lugar del entrecruzamiento o momento central de la transición demográfica que vive el país, puesto que en esta fecha el crecimiento de la población joven se redujo tanto que fue superado por el crecimiento de la población adulta entrando el país en un procesos global de envejecimiento, dándose el mayor cambio del país en las zonas de Bogotá y la costa atlántica alrededor del año 1980.

Por otra parte en 1989 la población de adulto mayores en Colombia era del 4,52% sobre la población total, siendo Bogotá la de mayor porcentaje este índice ha ido creciendo a medida que el tiempo ha pasado desde 1980 como lo muestran estadísticas del DANE las cuales hacen referencia al último censo realizado en 2005.

---

<sup>4</sup> simposio internacional de envejecimiento competente 1999

**POBLACIÓN ADULTA**



**Colombia: Población adulta mayor  
1973 - 2005**

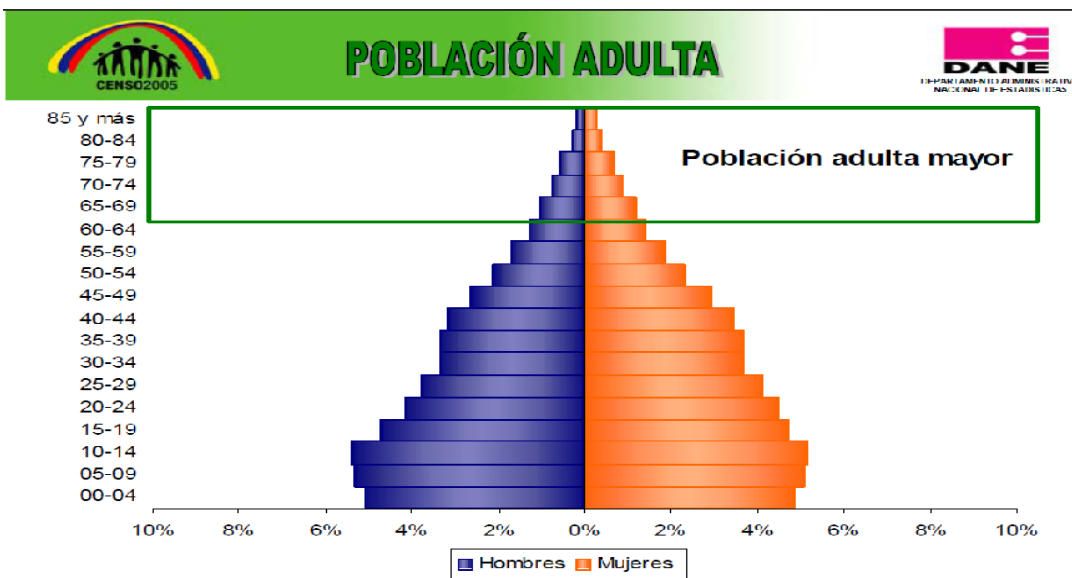
Años	65 y más años		Total
	Hombres	Mujeres	
1973	1,47	1,68	3,15
1985	1,87	2,02	3,89
1993	2,14	2,38	4,52
2005	2,86	3,45	6,31

Años	85 y más años		Total
	Hombres	Mujeres	
1973	0,10	0,16	0,26
1985	0,13	0,18	0,31
1993	0,15	0,21	0,35
2005	0,21	0,30	0,51

Fuente. DANE – Censos de Población 1973, 1985, 1993 y Censo General 2005

FUENTE DANE – CENSOS DE POBLACION 1973,1985, 1993 Y CENSO GENERAL 2005

La grafica hace referencia a que el 6,31% de la población colombiana en el 2005 tiene 65 y más años, de los cuales el 2,86 son hombres y el restante 3,45 mujeres.



FUENTE DANE – CENSOS DE POBLACION 1973,1985, 1993 Y CENSO GENERAL 2005

A partir de esto el estado comienza a crear diferentes alternativas para suplir las necesidades de esta población; puesto que el adulto mayor comienza a alojarse en los hogares geriátricos y en los hogares particulares como lo muestran las estadísticas del DANE.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> DANE (2005)



## POBLACIÓN ADULTA



### Proporción en porcentaje Población adulta en hogares particulares y Lugares Especiales de Alojamiento – LEAS – (Centros Geriátricos)

☞ El 54,6% de la población adulta mayor son mujeres.

☞ El 45,4% de la población adulta mayor son hombres.

Edades	Hombres	Mujeres	Total
65-74	28,7	33,4	62,0
75-84	13,4	16,5	29,9
85-94	3,1	4,4	7,4
95-104	0,2	0,4	0,6
105 y más	0,0	0,0	0,0
<b>Total</b>	<b>45,4</b>	<b>54,6</b>	<b>100,0</b>

FUENTE DANE – CENSOS DE POBLACION 1973,1985, 1993 Y CENSO GENERAL 2005

A partir de esto el DANE pone en evidencia que el 98,8 de la población del adulto mayor reside en hogares particulares, siendo esto un dato abrumador ya que los hogares geriátricos serian sitios especializados para el cuidado de los mismos, lo que no se garantiza en el hogar particular, ya que no existen personas capacitadas para el cuidado de este tipo de población.



## POBLACIÓN ADULTA



### Proporción en porcentaje de población adulta en hogares particulares

Edades	Hombres	Mujeres	Total
65-74	28,5	33,1	61,6
75-84	13,2	16,2	29,4
85-94	3,0	4,2	7,1
95-104	0,2	0,3	0,5
105 y más	0,0	0,0	0,0
<b>Total</b>	<b>44,8</b>	<b>53,9</b>	<b>98,8</b>

### Proporción en porcentaje de población adulta en Lugares Especiales de Alojamiento – LEAS -

Edades	Hombres	Mujeres	Total
65-74	0,2	0,2	0,4
75-84	0,2	0,3	0,5
85-94	0,1	0,2	0,3
95-104	0,0	0,0	0,0
105 y más	0,0	0,0	0,0
<b>Total</b>	<b>0,5</b>	<b>0,7</b>	<b>1,2</b>

FUENTE DANE – CENSOS DE POBLACION 1973,1985, 1993 Y CENSO GENERAL 2005

Es por esto que el estado ha venido tomando cartas en el asunto frente a esta problemática, ya que cerca de 570 mil personas mayores de 60 años residen en Bogotá, según el censo de 2005.

Para esto el Plan Nacional de Recreación<sup>6</sup> habla que el adulto mayor debe tener derecho a acceder a los diferentes programas de capacitación y formación que se ofrecen en la capital, que sean vistos como servicios básicos en relación con su contribución a la calidad de vida, los cuales deberán fomentar la práctica de actividad física y el buen uso de su tiempo libre.

Desde allí y en compañía con el IDR D se han formado 462 grupos de actividad física y utilización del tiempo libre, los cuales están distribuidos en las 20 localidades de Bogotá, con un programa llamado red recreativa de adultos mayores. Los cuales tiene programas como

- Actividad Física
- Canita al juego
- Pasaporte Vital
- Vivencias de vida
- Vacaciones recreativas para adultos
- Viejoteca Distrital
- Escuela de actividad física
- Celebración mes del Adulto Mayor
- Festival de danzas de Adultos Mayores

Un gran ejemplo de los que se está haciendo en las localidades es el siguiente cuadro el cual menciona algunos de los programas desarrollados en las localidades, especialmente en este caso la localidad de Usaquén.

---

<sup>6</sup> Plan Nacional de Recreación (2005)

Para concluir se pudo observar que el crecimiento de la población del adulto mayor aumenta su número significativamente cada año lo cual causa que los proyectos y programas que ofrece el estado no suplan en su totalidad las necesidades de esta población, y además de esto se está viendo afectada la calidad de vida de los adultos mayores al no haber una gran oferta de servicios para el cuidado de su salud por medio de la actividad física, la recreación o el deporte.

Para lo cual surge la necesidad de crear un una empresa que ofrezca diferentes programas que ofrezcan el fitness y la actividad física como una opción para el mejoramiento de la calidad de vida del adulto mayor.

## **1.5 OBJETIVOS**

### **1.5.1 General**

Crear una empresa que ofrezca el fitness para la salud como una alternativa preventiva para el adulto mayor, para así contribuir a un estilo de vida más saludable

### **1.5.2 Específicos**

- brindar programas para la realización de fitness para la salud, a través de planes de entrenamiento individualizados o grupales, realizados por profesionales de cultura física deporte y recreación y afines.
- Crear nuevas propuestas en el mercado que permitan que el adulto mayor tenga una mejor calidad de vida.
- Dirigir los programas a los lugares residenciales de la localidad de Usaquén (UPZ country club, santa bárbara y los cedros).

## **1.6 alcance y limitaciones**

El alcance de la empresa FITACFI como prestadora del servicio de actividad física y fitness para la salud como una forma de prevención y promoción para la salud, es poder cubrir no solo las upz de country club, santa bárbara y los cedros, sino que además poder cubrir la localidad de Usaquén en su totalidad dirigida específicamente a la población de adulto mayor, esto en primera instancia, a largo plazo la idea sería que la empresa pudiera cubrir gran población en diferentes localidades de Bogotá y no solo de adulto mayor sino también otras edades que puedan adquirir los servicios de FITACFI.

Las limitaciones a las que se ve enfrentada la empresa FITACFI son principalmente la monetaria puesto que se cuenta solo con una parte del dinero que se necesita para poder iniciar la empresa, además que de esto también se ve enfrentada a que es un servicio nuevo a prestar e imponerse dentro del mercado no será tarea fácil.

## **CAPITULO II**

### **2. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **2.1 DEFINICIÓN DEL SERVICIO**

En el centro de promoción y prevención para el adulto mayor FITACTFI se ofertaran programas de preparación física para que tienen como eje fundamental el fitness para la salud, el cual requiere y está compuesto por diferentes técnicas y elementos que ayudan a que esta preparación sea mucho más eficaz, técnicas como el tai-chi, yoga, aeróbicos, Pilates, tae-bo, stretching, gimnasia acuática y elementos como las mancuernas, theraband, balón fitness, bastón, etc.

Estas técnicas serán manejadas y dirigidas por profesionales en el área (profesionales en cultura física deporte y recreación y afines), que planificaran cada uno de los procesos y ejercicios que realizaran cada una de las personas que decidan tomar los programas de actividad física y fitness para la salud, además de una valoración física antes de iniciar el programa.

Todo lo anterior se ofrecerá a los adultos mayores que necesitan trabajar en la comodidad o cercanía de su casa ya sea un salón comunal o un parque de bolsillo cercano a su casa o conjunto residencial.

## **2.2 DESCRIPCIÓN PRECISA Y DETALLADA DEL SERVICIO.**

### **2.2.1 TECNICAS A TRABAJAR**

- **STRETCHING**

Trabajar la movilidad articular de cada parte del cuerpo incluyendo la flexibilidad y elasticidad de todos los grupos musculares y así evitar cualquier tipo de lesión.

- **PILATES**

Es un sistema de ejercicio integral que involucra la mente y cuerpo, así por medio de esta unión desarrollar el tono, la fuerza muscular, gracia y armonía.

Todos los ejercicios y movimientos que componen este sistema están originados en los músculos que componen el abdomen y la zona lumbar.

- **ACONDICIONAMIENTO FISICO**

Como su nombre lo indica el acondicionamiento físico se refiere a acondicionar el cuerpo a un trabajo específico mediante diferentes ejercicios que le proporcionen al cuerpo un mejor estado de salud, y una mejoría en su calidad de vida, los elementos utilizados para el desarrollo de esta temática son las MANCUERNAS direccionadas al trabajo de fuerza (tonificación muscular), BANDA direccionado al trabajo de resistencia a la fuerza mediante la tensión generada por la banda, BALÓN PILATES direccionado al trabajo del equilibrio y ejercicios de Pilates pero con elementos, STRETCHING direccionado al trabajo de la movilidad del cuerpo, incluyendo flexibilidad y elasticidad.

- **YOGA-NIN-DO-TAI CHI**

Artes marciales dirigidas al control corporal por medio de movimientos que exigen concentración total y plena, las cuales ayudan al conocimiento y el dominio de sí mismo, generando salud y equilibrio físico mental.

## **2.3 LOCALIZACION**

### **2.3.1 Macro localización**

#### **BOGOTÁ**

Bogotá, oficialmente Bogotá Distrito Capital (D. C.), es la ciudad capital de la República de Colombia y del departamento de Cundinamarca. Está organizada como Distrito Capital unitario y descentralizado, gozando de autonomía para la gestión de sus intereses dentro de los límites de la Constitución y la ley. Está constituida por 20 localidades y es el centro administrativo y político del país.

#### **División administrativa**

El Distrito Capital se subdivide en 20 localidades y en estas se agrupan más de 1.200 barrios que hay en el casco urbano de Bogotá. Salvo la localidad de Sumapaz que es área rural, las demás localidades se consideran parte del territorio urbano.

Cada localidad cuenta con una Junta Administradora Local -JAL-, integrada por no menos de siete ni más de once miembros, elegidos por votación popular para un período de cuatro años que deberán coincidir con el período del Concejo Distrital.

Las localidades son:

Las localidades se subdividen a su vez en Unidades de Planeamiento Zonal (UPZ), y estas agrupan varios barrios y en la parte rural, veredas.

- |                  |               |
|------------------|---------------|
| 1. Usaquén       | 6. Tunjuelito |
| 2. Chapinero     | 7. Bosa       |
| 3. Santa Fe      | 8. Kennedy    |
| 4. San Cristóbal | 9. Fontibón   |
| 5. Usme          | 10. Engativá  |

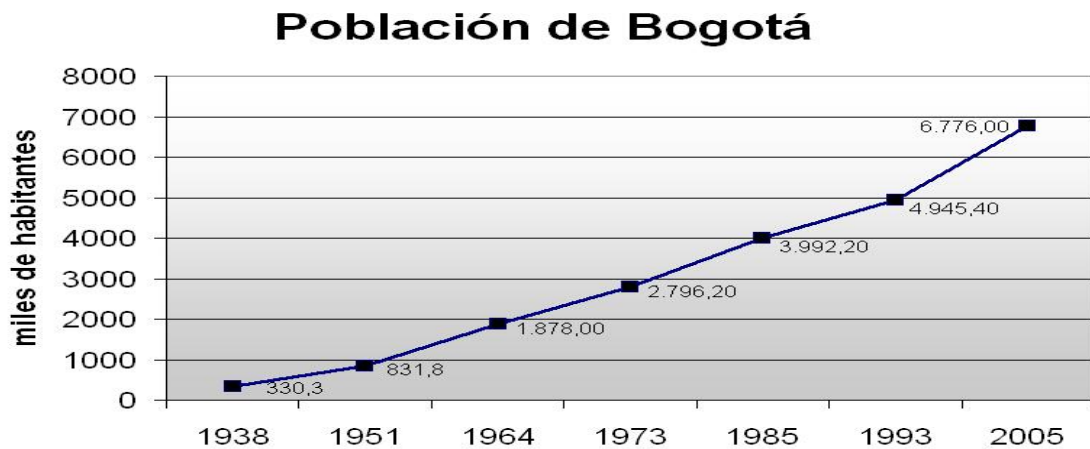
- |                    |                                      |
|--------------------|--------------------------------------|
| 11. Suba           | 17. La Candelaria (Centro Histórico) |
| 12. Barrios Unidos |                                      |
| 13. Teusaquillo    | 18. Rafael Uribe Uribe               |
| 14. Los Mártires   | 19. Ciudad Bolívar                   |
| 15. Antonio Nariño | 20. Sumapaz                          |
| 16. Puente Aranda  |                                      |

### Demografía

<b>Población de Bogotá (solo el perímetro del Distrito) (miles de habitantes)</b>	
<b><u>1938</u></b>	325,650
<b><u>1951</u></b>	715,250
<b><u>1964</u></b>	1,697,311
<b><u>1973</u></b>	2,855,065
<b><u>1985</u></b>	4,236,490
<b><u>1993</u></b>	5,484,244
<b><u>2005</u></b>	6.840,128
<b><u>2010</u></b>	8.840,128

Bogotá es la ciudad más poblada de Colombia y una de las más pobladas en América Latina.

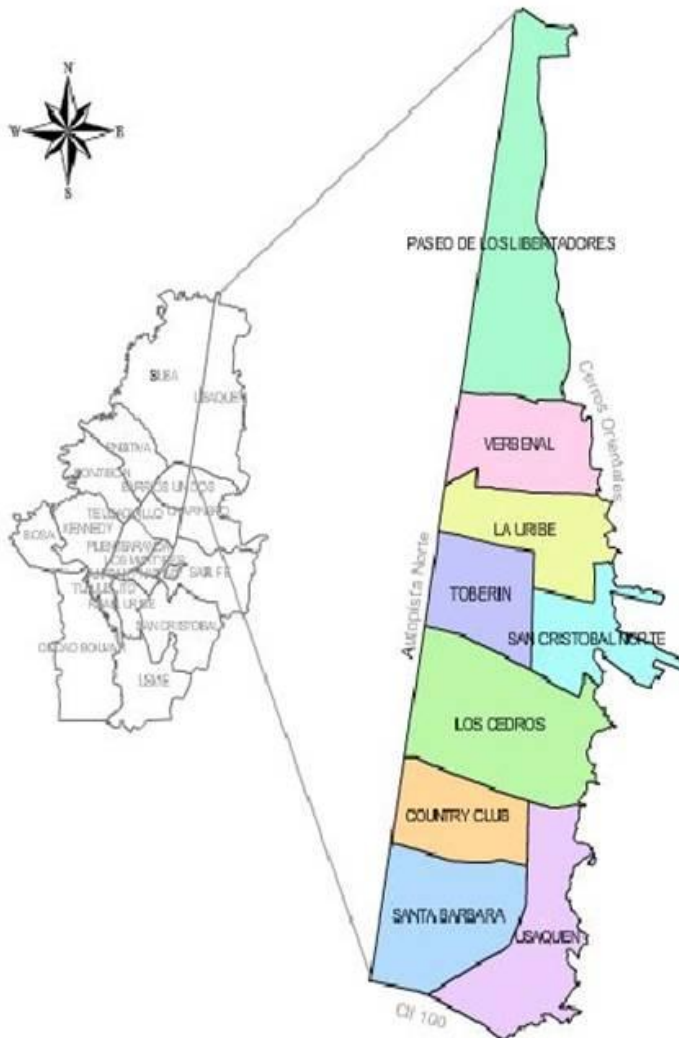
Según cifras del DANE, en el año 2005 Bogotá contaba con una población de 6.776.009 habitantes y 7.881.156 en el área metropolitana con una densidad poblacional de aprox. 3.912 habitantes por kilómetro cuadrado. Solo 15.810 habitantes se ubican en la zona rural del Distrito Capital. El 47,5% de la población son hombres y el 52,5% mujeres. La ciudad cuenta con la tasa de analfabetismo más baja del país con tan sólo 4,6% en la población mayor de 5 años de edad<sup>7</sup>.



---

<sup>7</sup> DANE (2005)

### 2.3.2 Microlocalización



### USAQUÉN

Alcalde Local: Juan Pablo Camacho

Dirección: Carrera 6A N° 118 - 03

Teléfonos: 6195088 – 6195134 - 2147507

### **2.3.2.1 Reseña Histórica**

Respecto a los orígenes de Usaquén, es importante considerar que la actual localidad de Bogotá y antiguo municipio de Cundinamarca fue en épocas prehispánicas un asentamiento muisca, y que la memoria de los antiguos pobladores de la sabana nos viene de cronistas y misioneros españoles, por lo cual se conoce más de una versión sobre sus orígenes legendarios e históricos.

En épocas prehispánicas, en el mundo de los muisca, antiguos habitantes de la Sabana de Bogotá, el nombre de Usaquén hacía referencia a una título honorífico y de distinción, el cual era concedido por el zipa o señor de Bacatá a los caciques de mayor linaje, de lo que se deduce que el cacique del antiguo cacicazgo de Usaquén era un Usaquén, favorito del gran zipa por su nobleza, de quien sus súbditos adoptaron el apelativo. El título de Usaquén, que entrañaba nobleza y linaje dentro de la sociedad muisca, puede ser el origen de la palabra Usaquén. De ser cierta esta hipótesis, Usaquén significaría distinción, honor y linaje, así como también vigor y fortaleza.

Otra versión refiere que el vocablo se origina en cierta práctica religiosa que hoy se califica como cruel, realizada por los sacerdotes o jeques. Se dice que cuando se iba a construir la vivienda del cacique se abrían fosas en las que se enterraban los maderos o columnas de soporte que sostendrían la estructura; el ceremonial previo a la introducción de las columnas en las fosas consistía en introducir a una niña impúber en cada una, ataviada con sus mejores galas y perteneciente a una familia notable; luego, los sacerdotes o jeques del extraño rito dejaban caer los maderos sobre las niñas, triturando cabezas inocentes. Luego, estas víctimas eran pisadas con tierra. Los muisca creían que la fortaleza y la buena suerte de la edificación y de sus moradores dependían de la construcción de la vivienda sobre los cuerpos sacrificados.

A esta ceremonia se la llamaba usaquen, que en lengua chibcha quería decir “debajo del palo”: usa (debajo), que (palo o madero).

Circula otra versión que dice que Usaquén significaba en voz chibcha “tierra del sol”, nombre aparentemente derivado de usaquen, señor de caciques, dependiente del zipa. Dicen también que proviene de Usaca, hija del cacique Tisquesusa, casada por Fray Domingo de las Casas — oficiante de la misa fundacional de Bogotá— con el capitán español Juan María Cortés, quien recibió en adjudicación las tierras de Usaquén.

En la Colonia, la región de Usaquén fue muy importante por encontrarse una tribu cuyos dominios abarcaban las tierras que hoy en día llevan el nombre de La Calera, Chía y Guasca, constituyéndose, además, en paso obligado hacia la ciudad de Tunja. Se cree que por el año de 1539 los españoles, potentados amos del momento, dieron comienzo a la fundación de la población de Usaquén, denominándola Santa Bárbara de Usaquén, título que aún conserva, en cuya parroquia se venera a esta virgen.

Las casas o bohíos que formaban la sede del cacicazgo ocupaban la región occidental de la población actual, un kilómetro hacia la sabana, en la planicie. Usaquén estaba en encomienda de diferentes conquistadores. Los años fueron pasando bajo la dominación ibérica; los muiscas, desposeídos de la tierra por la conquista, fueron entregados por la corona española en determinado número a los encomenderos, para los cuales debían trabajar a cambio de instrucción y catecismo. Pero estos, olvidando lo prescrito por la corte, los esclavizaron, los vejaron y los obligaron a oficios y fatigas que no soportaban los cuerpos de los indígenas, acostumbrados a vivir en forma tranquila.

Hacia 1777, Usaquén fue desalojado y sus habitantes trasladados a Soacha, al suroccidente de la planicie, pues las autoridades españolas declararon extinta la zona, siendo poblada nuevamente con el transcurrir del tiempo; el proceso del poblamiento se caracterizó por la construcción de grandes haciendas, especialmente de extranjeros. En la actualidad, esas haciendas, como Santa Ana, Santa Bárbara y El Cedro, se han convertido en importantes urbanizaciones y

centros comerciales y culturales. En la Independencia, Usaquén fue célebre porque allí acamparon las tropas patriotas que actuaban al mando del general francés Miguel Serviez, al servicio de la causa americana, cuyo su segundo jefe era el coronel Francisco de Paula Santander. Estos, junto con 2.000 hombres, salieron en retirada el 5 de marzo de 1816 del pueblo de Usaquén a los Llanos Orientales pasando por la capital; llevaban la virgen de Chiquinquirá, venerada imagen que traían desde dicha población. Al día siguiente, el 6 de marzo, pasaron por Usaquén las tropas reales que ocuparon a Santafé.

En la época de la República, el hecho más notorio sucedido en Usaquén tuvo lugar durante la guerra civil de 1860. En la zona se dieron los sangrientos combates del 12 y 13 de junio de 1861, conocidos como la Batalla de Usaquén, entre tropas legítimas del gobierno acantonadas en El Chicó y las tropas revolucionarias del general Tomás Cipriano de Mosquera, al mando del general Santos Gutiérrez, acantonadas en las haciendas de Santa Bárbara y Santa Ana. Las fuerzas oficiales no pudieron resistir el empuje de los rebeldes del sur y del norte y así el general Mosquera ganó la revolución y asumió el gobierno.

Desde ese tiempo, la población ha venido creciendo; las haciendas, de las que tomaron su nombre los principales barrios de la localidad, dieron cabida a nuevas casas propiedad de personas de alta alcurnia y se convirtieron en el lugar de recreo y paseo de los bogotanos de finales del siglo XIX y comienzos del XX.

El 17 de diciembre de 1954, con la creación del Distrito Especial de Bogotá, se anexaron a Bogotá seis municipios circunvecinos, entre ellos Usaquén. Por esa época, la ciudad, que se había desarrollado urbanísticamente en el marco de la Plaza de Bolívar, se extendió a Teusaquillo y Chapinero, alcanzando lentamente a Usaquén, que en 1987 fue declarado Monumento Nacional.

La historia de Usaquén va ligada al tráfico intenso, como paso hacia la ciudad de Tunja, cuando el viaje se hacía por ferrocarril. Hoy la estación es Monumento Nacional. La localidad ha venido presentando un notable crecimiento demográfico,

con gente nativa de otras regiones del país o de otras zonas de la ciudad. Relacionados con esta situación, se evidencian dos fenómenos: el asentamiento de una importante franja de población en viviendas no legalizadas, correspondientes a los estratos socioeconómico bajos, ubicadas en especial en la zona de los Cerros Orientales; y el crecimiento de la vivienda tipo apartamento, en edificios construidos en lotes antes no ocupados o que han sustituido las antiguas casas. Simultáneamente, se ha venido desarrollando una importante infraestructura vial que cruza la localidad en toda la extensión y comunica a la capital con el nororiente del país.

Por su parte, algunos sectores que históricamente se caracterizaron por su función residencial se han constituido en zonas comerciales. En sus inicios, Usaquén fue el mayor proveedor de arena y piedra, extraídas de sus canteras, con las cuales se sentaron las bases del Capitolio Nacional y del antiguo Palacio de la Justicia, desaparecido en “El Bogotazo”, el 9 de abril de 1948. También fue el núcleo de una importante actividad artesanal de talla en madera, así como de tejidos: en el taller Huatay, de Raquel Vivas, se tejieron los acabados que sirvieron para cubrir el interior de la nave espacial Apolo 11.

En cuanto a los acuerdos que dan nacimiento a las alcaldías locales, se destaca el Acuerdo 26 de 1972, que crea 16 alcaldías menores del Distrito Especial de Bogotá, pasando Usaquén a integrar con otros barrios circunvecinos la Alcaldía Menor de Usaquén, administrada por el Alcalde Menor, correspondiéndole como nomenclatura el número 1, con límites determinados, y ratificada mediante el Acuerdo 8 de 1977. En 1986, se incorporan 18 barrios residenciales ilegales y algunos desarrollos residenciales, institucionales y recreacionales ubicados en las veredas de Torca, Tibaitatá, La Floresta y Barrancas.

Posteriormente, la Constitución de 1991 le dio a Bogotá el carácter de Distrito Capital; en 1992, la Ley 1 reglamentó las funciones de las Juntas Administradoras

Locales, de los Fondos de Desarrollo Local y de los Alcaldes Locales, y determinó la asignación presupuestal de las localidades.

Por medio de los acuerdos 2 y 6 de 1992, el Concejo Distrital definió el número, la jurisdicción y las competencias de las JAL. Bajo esta normativa, se constituyó la Alcaldía Menor de Usaquén, conservando sus límites y nomenclatura, administrada por el Alcalde Local y la Junta Administradora Local, compuesta por 11 ediles. Finalmente, el Decreto-Ley 1421 determinó el régimen político, administrativo y fiscal bajo el cual operan hasta hoy las localidades del Distrito.

### **2.3.2.2 Datos demográficos**

Número de habitantes: 418.792, aproximadamente.

Extensión: 6.531 Hectáreas.

UPZS: UPZ 1 Paseo de los Libertadores

UPZ 9 Verbenal

UPZ 10 La Uribe

UPZ 11 San Cristóbal Norte

UPZ 12 Toberin

UPZ 13 Los Cedros

UPZ 14 Usaquén

UPZ 15 Country Club

UPZ 16 Santa Bárbara

Límites

- Norte: Calle 240 con el municipio de Chía (Cundinamarca).
- Sur: Calle 100, con la localidad de Chapinero.
- Este: Cerros orientales con el municipio de La Calera (Cundinamarca).
- Oeste: Autopista Norte con la localidad de Suba.

### 2.3.2.3 UPZ, barrios y veredas

La localidad de **Usaquén** está dividida en nueve UPZ (Unidades de Planeamiento Zonal). A su vez, estas unidades están divididas en barrios, como vemos aquí (algunas UPZ comparten barrios):

- **Paseo de Los Libertadores:** Canaima, La Floresta de La Sabana y Torca.
- **Verbenal:** Altos de Serrezuela, Balcones de Vista Hermosa, Balmoral Norte, Buenavista, Chaparral, El Codito, El Refugio de San Antonio, El Verbenal, Horizontes, La Estrellita, La Frontera, La Llanurita, Los Consuelos, Marantá, Maturín, Medellín, Mirador del Norte, Nuevo Horizonte, San Antonio Norte, Santandersito, Tibabita, Viña del Mar.
- **La Uribe:** Bosque de San Antonio, Conjunto Camino del Palmar, El Pite, El Redil, La Cita, La Granja Norte, La Uribe, Los Naranjos, San Juan Bosco, Urbanización Los Laureles.
- **San Cristóbal Norte:** Ainsuca, Altablanca, Barrancas, California, Cerro Norte, Danubio, Don Bosco, La Perla Oriental, Las Areneras, Milán (Barrancas), Pradera Norte, San Cristóbal Norte, San Cristóbal Norte parte alta, San Cristóbal Norte parte baja, Santa Teresa, Soratama, Torcoroma, Villa Nydia, Villa Oliva.
- **Toberín:** El Toberín, Babilonia, Darandelos, Estrella del Norte, Guanoa, Jardín Norte, La Liberia, La Pradera Norte, Las Orquídeas, Pantanito, Santa Mónica, Villa Magdala, Villas de Aranjuez, Villas del Mediterráneo, Zaragoza.
- **Los Cedros:** Acacias, Antigua, Belmira, Bosque de Pinos, Caobos Salazar, Capri, Cedritos, Cedro Bolívar, Cedro Golf, Cedro Madeira, Cedro Narváez, Cedro Salazar, El Contador, El Rincón de Las Margaritas, La

Sonora, Las Margaritas, Lisboa, Los Cedros, Los Cedros Oriental, Montearroyo, Nueva Autopista, Nuevo Country, Sierras del Moral.

- **Usaquén:** Bella Suiza, Bellavista, Bosque Medina, El Pañuelito, El Pedregal, Escuela de Caballería I, Escuela de Infantería, Francisco Miranda, Ginebra, La Esperanza, La Glorieta, Las Delicias del Carmen, Sagrado Corazón, San Gabriel, Santa Ana, Santa Ana Occidental, Santa Bárbara Alta, Santa Bárbara Oriental, Uniceros, Usaquén.
- **Country Club:** Country Club, La Calleja, La Carolina, La Cristalina, Prados del Country, Recodo del Country, Santa Coloma, Soatama, Toledo, Torres del Country, Vergel del Country.
- **Santa Bárbara:** Santa Bárbara Occidental, Campo Alegre, Molinos del Norte, Multicentro, Navarra, Rincón del Chicó, San Patricio, Santa Bárbara, Santa Bárbara Central, Santa Bibiana, Santa Paula.

#### **2.3.2.4 Condiciones de calidad de vida de la Localidad**

En el 2004 se registraron 203 mil empresas en Bogotá. De éstas, 9%, equivalentes a 18.904 se ubicaron en la Localidad de Usaquén. Frente a las demás Localidad de de la ciudad Usaquén ocupó el cuarto lugar por número de empresas. En el 2004, la Localidad 1 registró una actividad empresarial concentrada en el sector de los servicios en un 80%<sup>8</sup>.

La mayor participación del sector servicios fue el resultado de la alta concentración del comercio con 29,2% de las empresas, en los barrios tradicionales de Santa Bárbara Occidental, Santa Bárbara Central, Cedritos, San Patricio, Santa Bárbara Oriental, Cedritos y Las Orquídeas.

La base de datos del Instituto para la Economía Social- IPES, con corte a 31 de octubre de 2007, reporta 503 vendedores inscritos de la Localidad de Usaquén.

---

<sup>8</sup> Encuesta de Calidad de Vida y Salud de Bogotá 2007

El vendedor informal de Usaquén se dedica fundamentalmente a la venta de alimentos y artesanías. Las zonas identificadas como epicentros de venta en el espacio público son: Calle 165 entre Carreras 7 y 18, Calle 163 A con Calle 28, contiguo al Hospital Cardio Infantil, Calle 170 con Autopista Norte. De los vendedores informales de Usaquén inscritos, el 56,7 % reside en la Localidad; el 53,1% de los vendedores son mujeres y el 46,9% son hombres. El 15% de los vendedores inscritos son adultos mayores; grupo poblacional que por su condición esta área presenta mayor grado de vulnerabilidad.

### **2.3.2.5 Servicios públicos**

Según la Encuesta de Calidad de Vida y Salud de Bogotá 2007, Usaquén se caracteriza por ser una de la Localidades con mayor cobertura en servicios públicos ya que se acerca al 100%, la mayor cobertura la registra el servicio de energía con un 100% de los hogares encuestados, seguido del servicio de acueducto, alcantarillado y recolección de basura que registran una cobertura del 99%, siendo el servicio de gas natural el más deficiente y sin embargo registra el 71%<sup>9</sup>.

Esta misma encuesta no muestra hogares con NBI por viviendas inadecuadas, y por servicios inadecuados presenta el 0,1%. Aunque los anteriores porcentajes son elevados, existen sectores que no poseen una red de acueducto conectada a la del Distrito, tal es el caso de los Barrios Serrezuela, Lomitas y Villas de La Capilla, ubicados en el territorio ubicado en los cerros de la Localidad, UPZ Verbenal, al igual algunos sectores de Santa Cecilia Alta en la UPZ San Cristóbal. Estos barrios, al no estar legalizados y ubicarse sobre la cota de distribución, no pueden acceder a este servicio, por tanto es necesario que busquen otras fuentes de abastecimiento como lo son aguas lluvias, pozos o carro tanques. Igualmente, en la Universidad San Buenaventura Cra 8 con Calle 72 y en la Caja de

---

<sup>9</sup> Encuesta de Calidad de Vida y Salud de Bogotá 2007

Compensación Familiar AFIDRO Cra 7 con 220, se proveen de pozos subterráneos, los cuales están siendo vigilados por el Hospital de Usaquén.

### **2.3.2.6 Recreación y cultura**

En la Localidad cuenta con parques con buena infraestructura que se encuentran ubicados en zonas de niveles socio económicos altos.

La población que se encuentra ubicado en los cerros del Territorio 1 de la Localidad, presenta una problemática muy importante como la inseguridad, falta de espacios adecuados para la práctica de actividad física, recreación y deporte; a diferencia de la población ubicada en el Territorio 2 sus habitantes cuentan con buenos parques y zonas verdes lo cual facilita la realización de estas actividades.

Otro factor que se observa es que la promoción de la actividad física, recreación y deporte son ofrecidas para parques muy lejanos, algo que limita su práctica, a diferencia de la población ubicada en el Territorio 2 sus habitantes cuentan con buenos parques y zonas verdes que facilita la realización de estas actividades. Los clubes más importantes de la Localidad se ubican en la UPZ Country Club, donde se encuentra el Club que da nombre a la misma, y en la UPZ Paseo de Los Libertadores donde se encuentra el Polo Club, el Club Fontanar y el Club Deportivo Bavaria.

### **2.3.2.7 Inventario De Zonas Verdes, Parques, Plazas, Alamedas Y Humedales**

#### **Parques De Bolsillo**

- Contador Iglesia/El Contador: calle 138 transversal 29
- Plaza de Usaquén: carrera 5 calle 118
- Rincón del Chico/Rincón del Chico: calle 101 avenida 9 carrera 14
- Rincón del Chicó: carrera 13 A calle 103
- San Patricio: calle 106 transversal 19 A

- San Patricio: transversal 214 calle 106
- San Patricio: transversal 23 calle 108 A
- Santa Bárbara Central: calle 116 carrera 9 A
- Santa Bárbara Central: calle 126 carrera 11 bis
- Santa Bárbara Central: transversal 11 calle 122 A
- Santa Bibiana: calle 100 transversal 19 A
- Santa Bibiana: calle 104 A transversal 19 A
- Santa Bibiana: calle 104 A transversal 23
- Santa Bibiana: calle 106 transversal 19 A

### **Parques Metropolitanos**

Son áreas libres que cubren una superficie superior a 10 hectáreas, destinadas al desarrollo de usos recreativos activos y pasivos y a la generación de valores paisajísticos y ambientales. Su área de influencia abarca todo el territorio de la ciudad, son epicentro de múltiples programas desarrollados en beneficio de los diferentes sectores sociales y culturales de la urbe.

- Canal de los Molinos: avenidas 7, 9 a 15, autopista Norte con calle 108
- Cerros de Torca. Ecológico Distrital: avenida Laureano Gómez a avenida Alberto Lleras Camargo
- Humedal Canal de Torca y Guaymaral. Ecológico Distrital: avenida Guaymaral, avenida Los Arrayanes, avenida Paseo los Libertadores

### **Parques Urbanos**

Estos constituyen una categoría de parque metropolitano asociada a las piezas urbanas definidas en el POT (Decreto 619 de 2000). Algunos de ellos cubren una

superficie inferior a 10 hectáreas y son considerados urbanos por su valor histórico y simbólico para la ciudad.

- Altablanca: calle 156 B N° 18-40, tel. 6789452
- Canal de Torca: calle 163 autopista Norte
- La Aguadora: regional Usaquén-La Calera
- La Calera: regional
- Plazoleta de la Kermese/Hotel la Fontana: calle 127 carrera 15
- San Andrés: calle 82 N° 101-51, tel. 4335551
- San Rafael: regional Usaquén-La Calera

### **Parques Vecinales**

Son áreas destinadas a la recreación, la reunión y la integración de la comunidad, que cubren las necesidades de los barrios. Se las denomina genéricamente parques, zonas verdes o cesiones para parques. Anteriormente, se las denominaba cesiones tipo A. En la mayoría de casos, fueron mejorados y rescatados de un completo abandono, ofreciendo a sus usuarios modernos mobiliarios urbanos (bancas y canecas), iluminación artificial, senderos peatonales, plazoletas en zonas duras, juegos infantiles y canchas deportivas. La red de escenarios vecinales está conformada por más de 3.500 áreas verdes, las cuales necesitan del cuidado y participación de la comunidad para lograr su sostenibilidad a largo plazo, a través de campañas de apropiación y sentido de pertenencia.

### **Parques Zonales**

Son áreas libres, con una dimensión variable, destinada a la satisfacción de necesidades de recreación activa y pasiva de un grupo de barrios. Se encuentran ubicados en la mayoría de localidades del Distrito Capital, descentralizando así el

manejo del tiempo libre para miles de personas que no realizan largos desplazamientos para encontrar un lugar de distensión. Cuentan con mobiliario urbano, canchas deportivas, zonas de juegos infantiles, espacios verdes arborizados y senderos peatonales.

### **Respuesta social e institucional**

De las 132.772 personas Sisbenizadas en la Localidad de Usaquén, el mayor número se encuentran en el Nivel 3 con 55.246, seguido del Nivel 2 con 39.276 personas. Al Régimen Subsidiado se encuentran vinculados 93.886 personas; en el Régimen Contributivo y Régimen Especial se encuentran registradas 336.981 personas. El número de afiliados al SISBEN en la Localidad de Usaquén corresponden al 0,3% del total de afiliados a estos Sistemas en el Distrito y el 19% del total de la población de la Localidad 1.

De la población vinculada en Bogotá, Usaquén aporta con el 2,5% que corresponden al 8,2% de la población de la Localidad 1. En referencia al Régimen Contributivo la Localidad cuenta con el 10% de la población afiliada a éste régimen de salud en la Capital, lo que representa el 71% de la población total de la Localidad<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup> Sisben (2004)

Población Afiliada al Sistema General de Salud Por Régimen, en la Localidad de Usaquén.

LOCALIDAD	POBLACIÓN BOGOTÁ	TOTAL DE VINCULADOS	SUBSIDIADOS	CONTRIBUTIVO + REG. ESPECIALES
USAQUÉN	469.635	93.886	38.858	336.891
BOGOTÁ	7.363.782	2.771.769	1.518.709	3.073.304

Proyección Bogotá por localidades Dane. 2005 -2015. Total subsidiados, dirección de aseguramiento. Sds a 31 de diciembre. 2008. total vinculados más contributivos y regímenes especiales, cálculos diagnóstico distrital y por localidades.

**Programas dentro de la localidad:**

- |  |   |
|--|---|
| 1. Sin salud mental...No hay salud     | 6. Salud y actividad física...<br>Qué buena combinación       |
| 2. Por una sonrisa...<br>saludable     | 7. Sin salud mental... no hay<br>salud                        |
| 3. De lo sexual y<br>reproductivo      | 8. Con mejor calidad de vida,<br>menores condiciones crónicas |
| 4. Por el derecho a la<br>alimentación | 9. Más allá de la capacidad                                   |
| 5. Reflexiones y retos                 | 10. De la identidad a la cultura                              |

## **2.4 ANÁLISIS DEL SECTOR**

### **2.4.1 Sector económico del deporte, la actividad física y el fitness**

El deporte es uno de los llamados “sectores transversales”, es decir, donde se reúnen actividades diferentes y guiadas hacia un único fin, en este caso, la actividad física. Pero como tal, la práctica deportiva es un servicio, ya que es un intangible que no se puede almacenar ni transportar y mucho menos realizar sin que el consumidor final esté presente en el proceso productivo. A la hora de la producción deportiva se necesitan elementos de otros sectores económicos como: implementos, infraestructura, transporte, alimentos, entre otros; por esto se puede decir que el deporte está constituido por una parte de servicios y otra productiva<sup>11</sup>.

Es por esto que la actividad física es de real importancia como sector económico ya que son solamente aporta una opción de mejorar la calidad de vida de las personas sino que además ayuda a que económicamente sea una opción de empleo para mucha gente que se puede especializar en este tema.

Para lo anterior (Ruiz, Muñoz, Mesa, antes mencionado continua diciendo que el deporte se puede observar una complementariedad en la financiación entre el sector público y el privado; es posible encontrar sistemas donde predomina el sector privado (Estados Unidos, Canadá) y otros donde predomina el sector público (Cuba, Venezuela); lo más común es que haya una complementariedad entre ambos tipos de financiación (caso de Colombia). Por esta razón, se debe proceder con cuidado en la identificación de los agentes y bienes que intervienen en el mercado deportivo, pues esta forma de financiación y la misma naturaleza del bien, generan una confusión entre oferente, demandante y financiador<sup>12</sup>.

Y es así como es importante resaltar el papel que juega el deporte y la actividad física dentro de la economía del país puesto que es un sector que está en

---

<sup>11</sup> (Ruiz, Muñoz, Mesa: Medición económica del deporte en Colombia 2010)

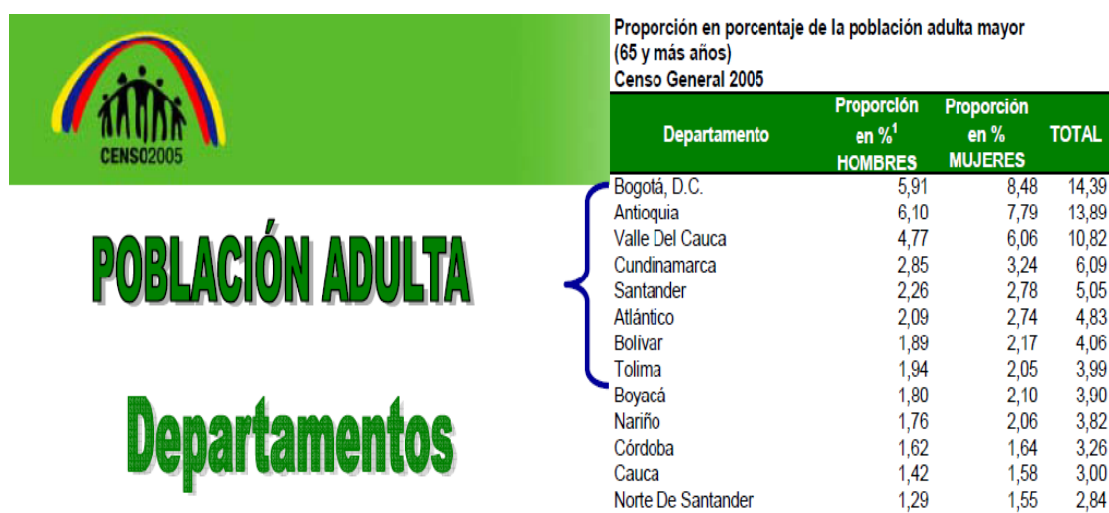
<sup>12</sup> (Ruiz, Muñoz, Mesa: Medición económica del deporte en Colombia 2010)

crecimiento y que siempre la gente necesitara de este servicio que se le ofrece como lo es la actividad física

## 2.5 DEMANDA DEL PROYECTO

### 2.5.1 Población Referencia

En Bogotá cerca de 570 mil personas mayores de 60 años residen en Bogotá, según el censo de 2005<sup>13</sup>.



FUENTE DANE – CENSOS DE POBLACION 1973,1985, 1993 Y CENSO GENERAL 2005

El 63,12% de la población adulta mayor (65 y más) se concentra en Bogotá D.C. y en los departamentos de Antioquia, Valle del Cauca, Cundinamarca, Santander, Atlántico, Bolívar y Tolima.

<sup>13</sup> FUENTE DANE – CENSOS DE POBLACION 1973,1985, 1993 Y CENSO GENERAL 2005



## POBLACIÓN ADULTA



Colombia: Población adulta mayor (65 y más)  
Censo General 2005 (Proporción en Porcentaje)

Municipio	Hombres	Mujeres	Total general
Bogotá, D.C.	5,9	8,5	14,4
Medellín	2,5	3,7	6,1
Cali	2,2	3,2	5,5
Barranquilla	1,2	1,7	2,8
Cartagena	0,8	1,1	1,9
Bucaramanga	0,6	0,8	1,4
Ibagué	0,6	0,8	1,4
Cúcuta	0,6	0,8	1,3
Pereira	0,5	0,7	1,2
Manizales	0,5	0,6	1,1
Pasto	0,4	0,5	0,9
Palmira	0,4	0,5	0,8
Armenia	0,4	0,5	0,8
Bello	0,3	0,5	0,8
Santa Marta	0,3	0,5	0,8
Montería	0,4	0,4	0,8
Villavicencio	0,3	0,4	0,7
Soledad	0,3	0,4	0,7
Nevá	0,3	0,4	0,7
Popayán	0,3	0,4	0,7
Floridablanca	0,2	0,3	0,6
Valledupar	0,3	0,3	0,6
RESTO	28,2	27,8	54,0
<b>Total</b>	<b>45,4</b>	<b>54,6</b>	<b>100,0</b>

El 28,8% de la población adulta mayor (65 y más) se concentra en las principales ciudades.

### Bogotá adulto mayor:

Departamento	Proporción en % <sup>1</sup>		TOTAL
	HOMBRES	MUJERES	
Bogotá, D.C.	5,91	8,48	14,39
Antioquia	6,10	7,79	13,89
Valle Del Cauca	4,77	6,06	10,82
Cundinamarca	2,85	3,24	6,09
Santander	2,26	2,78	5,05
Atlántico	2,09	2,74	4,83
Bolívar	1,89	2,17	4,06
Tolima	1,94	2,05	3,99
Boyacá	1,80	2,10	3,90
Nariño	1,76	2,06	3,82
Córdoba	1,62	1,64	3,26
Cauca	1,42	1,58	3,00
Norte De Santander	1,29	1,55	2,84

FUENTE DANE – CENSOS DE POBLACION 1973,1985, 1993 Y CENSO GENERAL 2005

570 mil personas mayores de 60 años residen en Bogotá, según el censo de 2005.

## 2.5.2 Población Objetivo

### Usaquén adulto mayor

El crecimiento acelerado en Usaquén cambió el paisaje rural a urbano. Para el 2005 la Localidad tenía el 6,17% de la población total del Distrito Capital, con 416.049 personas de las cuales el 52,3% eran mujeres y el 47,65% eran hombres.<sup>6</sup> Para el 2007 la Localidad 1 ascendió a **482.996 habitantes** a expensas del aumento de mujeres representadas en el 53% y el 47% correspondiente al sexo masculino. Según etapas de ciclos vitales, la población se distribuye así: 82.752 niños y niñas, 11.5069 jóvenes, 22.550 adultos y **62.673 personas mayores**<sup>14</sup>.

T-1= Calle 153 A La Calle 193 y de La Carrera 7<sup>a</sup>. A los Cerros. Estratos 1 y 2. Población 54.733 habitantes. Lo cual representa el 0.80% de La Población de Usaquén.

T-2 = Calle 153 A La Calle 193 y de La Carrera 7<sup>a</sup>. A La Auto norte. Estratos 3 y 4. Población 194.070 habitantes. Lo cual representa el 2.86% de La Población de Usaquén.

T-3 = Calle 153 A La Calle 100 y de La Carrera 7<sup>a</sup>. A la Auto Norte Estratos 5 y 6. Población 202.539 habitantes. Lo cual representa el 2.98% de La Población de Usaquén.

Lo cual indica que la mayor Población se concentra en Los Cedros con 103.128 habitantes. Lo cual representa el 22.84% de La Población total de Usaquén con un total de 87 Parques representados por el 20.47% del total de parques existentes en La Localidad. También se puede decir que el estrato 4 goza del mayor número de diversión y recreación en el sector pues cuenta con un total de 55 parques, que representan el 12.94% del 425 Parques que tiene Usaquén

---

<sup>14</sup> Encuesta de Calidad de Vida y Salud de Bogotá 2007.

y que representa el 8.33% de La Suma Total de Parques que tiene Bogotá, D.C. De lo anterior se puede decir que el total de 425 parques representa 1.061 habitantes para un solo parque Lo cual representa un 0.09%. Y el mínimo de Parques lo tiene La UPZ -1 Paseo de los Libertadores con 15 parques representados en un 3.52% con una población de 35.185 habitantes que representa un 7.79% de La Población Total de Usaquén, cuya población está representada por el Estrato 2.

***Población Localidad De Usaquén Por Upz (Comparativo Con Territorios)<sup>15</sup>.***

DE > A< POBLACION	UPZ	NOMBRE (S)	%	T-1	T-2	T-3	POBLACION TOTAL UPZ (S)
1	13	Los Cedros	22.60	ND	ND	102.035	102.035
2	09	Verbena	21.36	17.391	79.034	ND	96.425
3	11	San Cristóbal Norte	14.29	20.622	43.091	ND	64.523
4	16	Santa Barbará	13.13	ND	ND	59.278	59.278
5	12	Toberrin	12.68	ND	57.273	ND	57.273
6	14	Usaquén	06.87	ND	ND	31.041	31.041
7	15	Country Club	03.06	ND	ND	25.252	25.252
8	10	La Uribe	00.48	1.711	12.108	ND	13.819

<sup>15</sup> Estadísticas Alcaldía Local de Usaquén. Datos lógicos Grupo de investigación Técnico. DANE.

9	01	Paseo de Los Libertadores		ND	1.696	ND	1.696
	9			39.724	194.012	217.606	
			100%	8.80%	42.98%	48.21%	451.342

ND: No Datos

A partir de lo anterior se tomara como población objetivo las upz de los cedros, santa bárbara y country club los cuales tienen una población total de 186.565 personas para lo cual se tendría como población de adulto mayor a 25.905 personas aproximadamente.

### **2.5.3 Caracterización de la población objetivo**

Al terminar de analizar la encuesta que tenía como intención medir el porcentaje de aceptación y posible utilización de los servicios de la empresa FITACTFI dedicada al ofrecimiento de programas de actividad física y fitness para la salud para el adulto mayor, se pudo identificar que hay un alto rango de personas que sufren de enfermedades crónicas no transmisibles como la hipertensión, enfermedades cardiacas, aterosclerosis, etc., lo cual nos indica que las personas pueden mejorar su calidad de vida utilizando los programas de actividad física, además de esto la mayoría de las personas encuestadas son auto sostenibles, lo cual quiere decir que podrían costear los programas de actividad física, por otra parte se pudo analizar que las personas están muy interesadas en participar de estos programas pero que además especifican que actividades son de su mayor agrado como los aeróbicos, Pilates, yoga, spinning, banda, pesas, tai chi, etc.

Para finalizar el análisis de las encuestas es importante resaltar que dentro del grupo de adultos mayores encuestados el nivel de aceptación es del 99,2 % lo cual quiere decir que estas personas estarían dispuestas a pagar y a asistir a las

diferentes actividades propuestas en los programas de actividad física y fitness para la salud.

## 2.6 ENCUESTA

### 2.6.1 Ficha técnica de la encuesta

<b>Diseño y realización</b>	La encuesta ha sido desarrollada por William Felipe Martin Alemán estudiante de noveno semestre de la facultad de cultura física deporte y recreación de la universidad santo tomas.
<b>Ficha técnica de la encuesta</b>	La siguiente encuesta busca medir el porcentaje de aceptación y posible utilización de los servicios de la empresa FITACTFI
<b>Universo</b>	Corresponde a la Población de adulto mayor en las upz de cedritos, country club y santa Bárbara
<b>Tamaño de la muestra</b>	127 encuestas
<b>Muestreo</b>	Aleatorio simple.
<b>Nivel de confianza</b>	Nivel de confianza del 95% y error $\pm 7\%$ para el análisis global
<b>Tipo de encuesta</b>	Entrevista personal domiciliaria
<b>Diseño de la muestra</b>	La fórmula utilizada para el cálculo final de la muestra fue la de población finita, determinando un Tamaño de 127 personas

## 2.6.2 PROYECCION DE LA POBLACION DEL ADULTO MAYOR PARA EL AÑO 2025

año	población
2007	62673,00
2008	63349,87
2009	64725,61
2010	64725,61
2011	65424,65
2012	66131,24
2013	66845,45
2014	67567,39
2015	68297,11
2016	69034,72
2017	69780,30
2018	70533,92
2019	71295,69
2020	72065,68
2021	72843,99
2022	73630,71
2023	74425,92
2024	75229,72
2025	76042,20

Fuente: William Felipe Martín Alemán

Esta proyección se realiza para saber qué cantidad de población adulto mayor existe en la actualidad en las localidad de Usaquéen específicamente e las upz de country club, cedritos y santa Bárbara.

A partir de esta proyección de población se realiza una encuesta a los adultos mayores de las upz anteriormente nombradas.

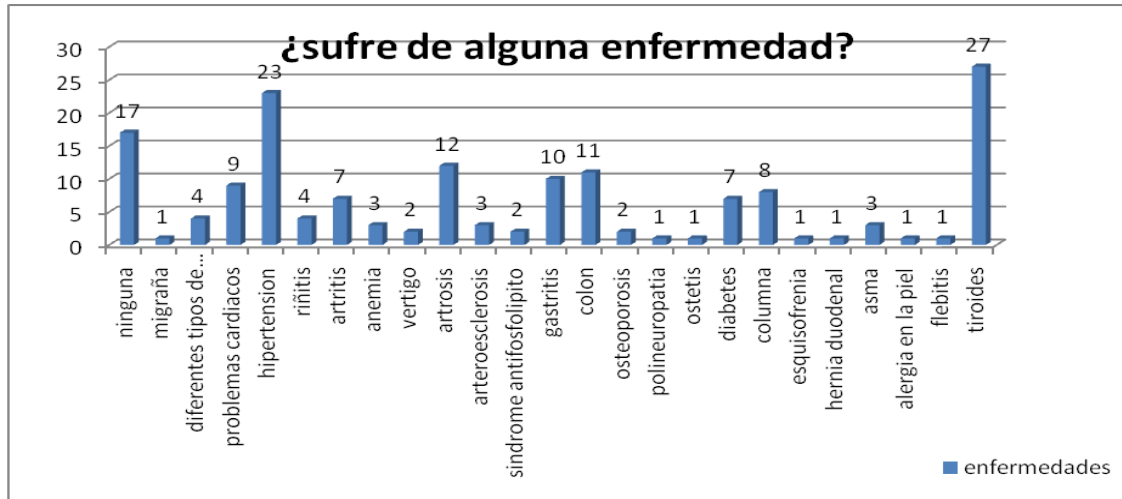
## 2.7 Diseño de encuesta

### ENCUESTA PARA ADULTOS MAYORES FRENTE AL NIVEL DE ACEPTACION DEL FITNES Y LA ACTIVIDAD FISICA

ENCUESTA				
LA SIGUIENTE ENCUESTA PERMITE MEDIR LA ACEPTACION DEL SERVICIO DE ACTIVIDAD FISICA Y FITNESS PARA LA SALUD, RESPONDIENDO LAS DIFERENTES PREGUNTAS BASICAS EN EL ESPACIO CORRESPONDIENTE O MARCANDO CON UNA(X) SEGÚN CORRESPONDA				
<b>INFORMACION PERSONAL</b>				
Edad		Genero		Estrato Socioeconomico
Barrio en el que habita		Direccion		
Telefono o Cel		Correo Electronico		
¿Sufre De Alguna Enfermedad? ¿cual?				
¿Sufre De Alguna discapacidad? ¿cual?				
¿Con que personas vive?				
¿Cuantas personas adultas mayores habitan en su casa?				
¿Que persona esta a cargo de ud?				
<b>CUESTIONARIO</b>				
¿CON QUE FRECUENCIA REALIZA USTED ACTIVIDAD FISICA?	1 vez a la semana			
	3 veces a la semana			
	5 veces a la semana			
¿EN QUE HORARIO DEL DIA TIENE USTED MAYOR DISPONIBILIDAD DE TIEMPO?	En la mañana			
	En la tarde			
¿SERIA DE SU AGRADO PARTICIPAR EN UNA ORGANIZACIÓN QUE BRINDE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FISICA Y FITNESS	SI	NO	POR QUE?	
¿CUALES DE LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES SON MAS DE SU AGRADO?	areobicos	yoga	pilates	tai-chi
	stretching	trabajos con banda y pesas		spining
	masaje estetico y de relajacion		actividades recreativas	todas las anteriores
otros				
¿EN QUE TIPO DE LUGAR LE GUSTARIA PRACTICAR LAS ANTERIORES ACTIVIDADES?	En un parque al aire libre			
	En un resinto cerrado			
	otros			
¿EN CASO QUE EL RECINTO O EL PARQUE ESTEN RETIRADOS DE SU VIVIENDA, USTED ESTARIA DISPUESTO A PAGAR POR UN TRANSPORTE BRINDADO POR	SI		NO	
	POR QUE?			

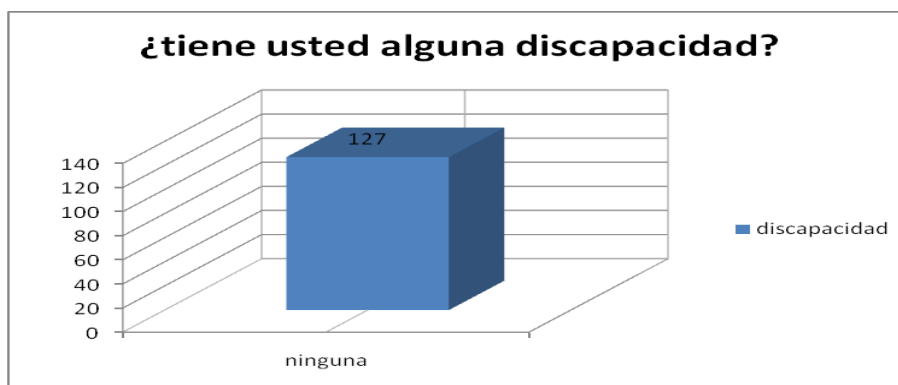
## 2.7.1 ANALISIS DE LA ENCUESTA

1.



Se pudo identificar que de los 127 encuestados el 21% que corresponde a (27 personas) sufre de la enfermedad tiroides y que el 18% que corresponde a (23 personas) sufre de hipertensión lo cual quiere decir que a la hora de realizar actividad física hay que tener un estricto control con el diagnostico medico de las personas.

2.



En esta pregunta se pudo observar que entre los 127 encuestados ninguno sufre de alguna discapacidad.

3.



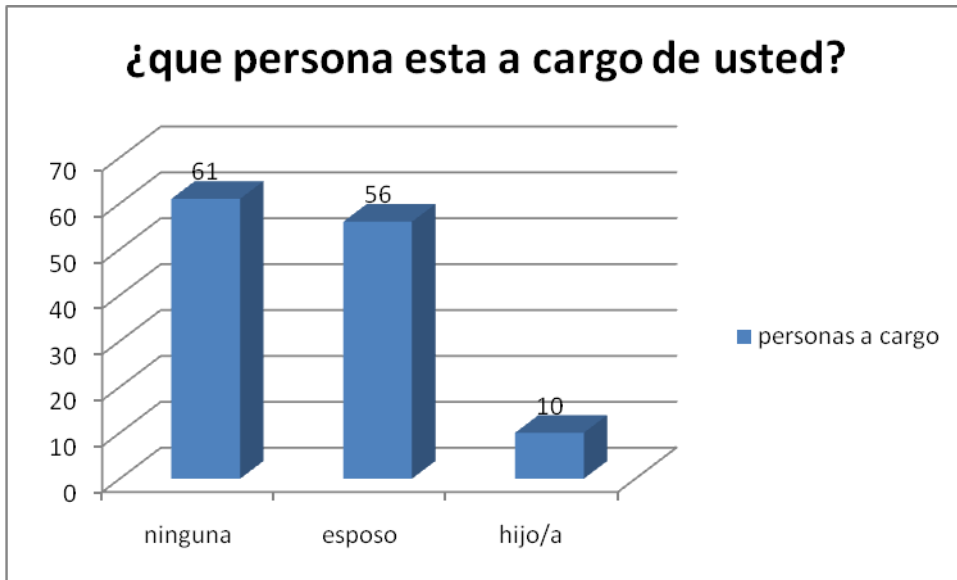
Según los datos arrojados por las 127 personas encuestados a la pregunta ¿con que personas vive en su casa? El 29,9% respondió que habita con su pareja, y en contraste el 11,8% vive solo.

4.



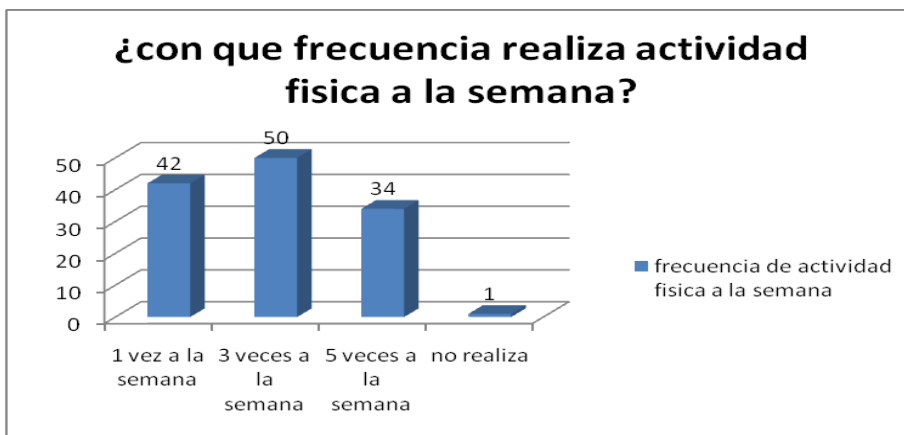
A la pregunta cuantas personas adultas mayores habitan en su casa el 51,9% respondió que habitan dos adultos mayores, lo cual quiere decir que en la mayoría de las familias encuestadas viven adultos mayores que podrían participar de los programas de actividad física.

5.



A la pregunta que persona está a cargo de usted el 48% respondió que ninguna persona se hace cargo de ella lo cual nos indica que son personas que viven de una pensión y que son autosuficientes.

6.



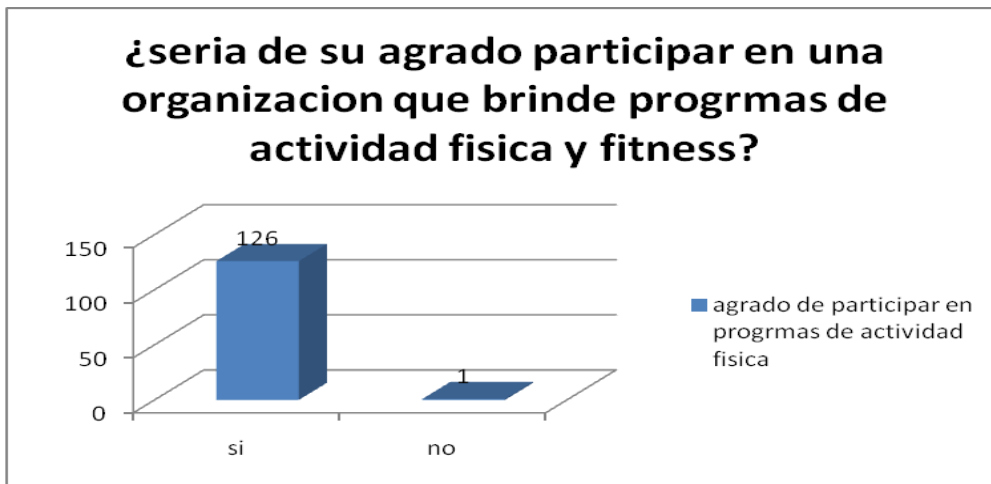
El 39,3% de los encuestados realiza actividad física 3 veces a la semana lo cual nos indica que no cumplen con el requisito de realizar actividad física por lo menos 5 veces a la semana como lo realizan el 26,7% de los encuestados.

7.



El 825% de los encuestados tiene disponibilidad de tiempo en las horas de la mañana lo cual nos indicaría que a la hora de ofrecer los programas de actividad física se deberán ofertar en la mañana.

8.



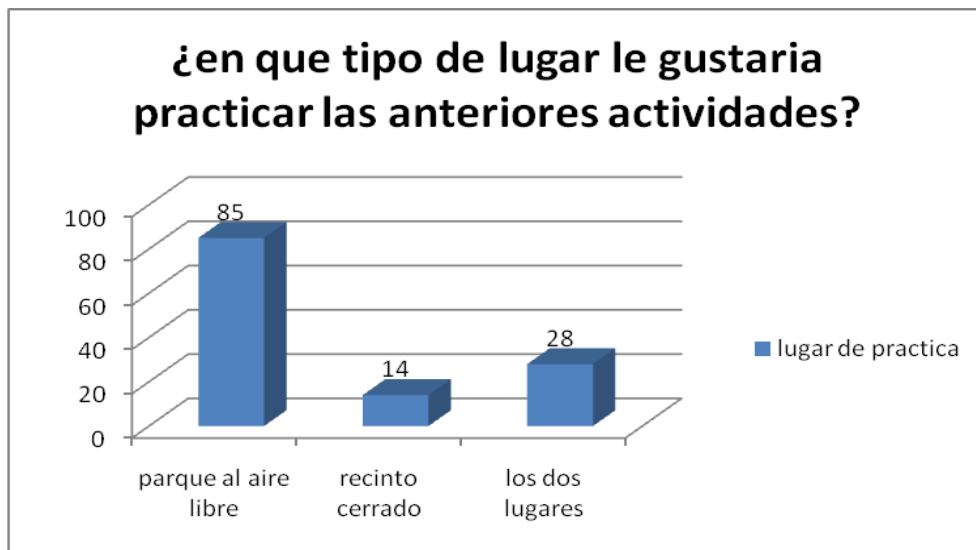
El 99,2 dice que sería de su agrado participar en una organización que ofrezca programas de actividad física y fitness.

9.



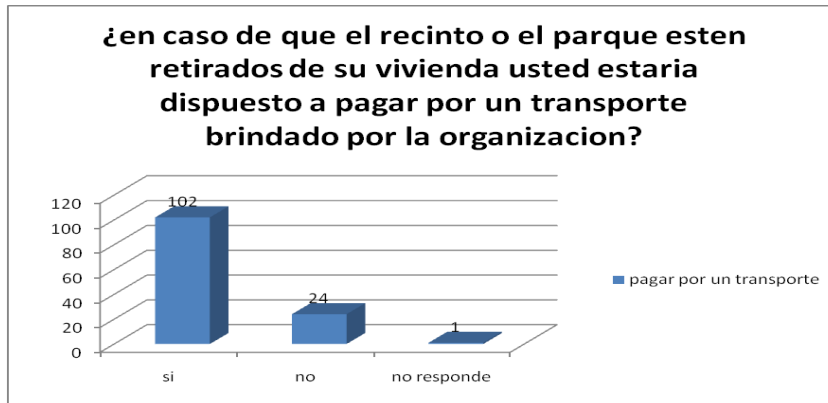
Para el 47,2% de los encuestados todas las actividades anteriormente nombradas son de su agrado mientras que para el 37% es más de su agrado la actividad de aeróbicos.

10.



Para el 66,9% de los encuestados es más de su agrado disfrutar de actividades como el yoga el tai-chi, los aeróbicos etc., al aire libre, que en un recinto cerrado, lo cual indica que al ofrecer los programas debería conseguirse un parque o un espacio al aire libre.

11.



80,3% de los encuestados estaría dispuesto a pagar por un transporte brindado por la organización por comodidad a la hora de trasladarse de su casa al sitio de entrenamiento físico.

## 2.8 ANALISIS DE LA COMPETENCIA

### 2.8.1 Agentes del mercado competidores

NOMBRE	COSTO	HORARIOS	COBERTURA DENTRO DE LA LOCALIDAD	SERVICIOS	EQUIPOS	# DE CLIENTES
<b>HARD BODY</b>	Anual 520.000	7 am a 10 pm lunes a Domingo	4 sedes: 109-147- 170- chía Todas las edades	Aeróbicos- zona de spinning- zona de pesas- zona de estiramiento- zona de abdomen -zona cardiovascular- cursos de natación- jacuzzi- sauna- turco- medico deportologo- membresía	Elípticas- estáticas- maquinas especializadas para cada zona de trabajo piscina jacuzzi turco sauna	N-I
<b>DOLLY DEVIA SPA</b>	200.000 A 785.000 APROX dependiendo el servicio	Lun sáb 7 a.m. 9 p.m. / Dom Fest 8 a.m. 7 p.m.	UNA SEDE Todas las edades	TRAMIENTOS: Facial- Corporal- Spa- medicina estética	Cámaras bronceadoras- camillas saunas jacuzzi turco	N-I

<p><b>BIO SPA</b></p>	<p>295.000 60 sesiones.</p>	<p>Lu: 6:00 AM a 8:00 PM Ma: 6:00 AM a 8:00 PM Me: 6:00 AM a 8:00 PM Ju: 6:00 AM a 8:00 PM Vi: 8:00 AM a 8:00 PM Sa: 6:00 AM a 8:00 PM</p>	<p>Una sede todas las edades</p>	<p>Disminución de medidas, celulitis, levantamiento de glúteos, levantamiento de busto, tonificación y mesoterapia. Oxigenoterapia, rejuvenecimiento facial, Mesoterapia homeopática italiana, hidratación facial más vitaminas. Turco, masaje relajante, exfoliación, mascarillas, chocoloterapia, desintoxicación, hidratación, mascarilla capilar, Pilates, Cardiovascular.</p>	<p>Elípticas-estáticas-maquinas especializadas para cada zona de trabajo piscina jacuzzi turco sauna</p>	
<p><b>ATHLETIC PEOPLE SPORTS CLUB</b></p>	<p>800.000 semestral</p>	<p>Lunes a sábado de 7 am a 10 pm y festivos de 7 a 2 pm</p>	<p>Una sede Todas las edades</p>	<p><b>SERVICIOS DE SALUD</b> <b>PROGRAMAS</b> Prevención de la enfermedad Promoción de la salud Fisioprofilaxis Conjunto de actividades en las diferentes etapas del</p>	<p>Equipos para entrenamiento Osteomuscular Maquinas Importadas: Pesas Libres: Ivanko, Troy, Keys. Equipos para entrenamiento</p>	

				entrenamiento diseñadas para la prevención de lesiones deportivas	Cardiovascular  Trotadoras STAR TRAC Bicicletas TECTRIX SPINNER Elípticas PRECOR EFX.	
				<b>SERVICIO DE ENTRENAMIENTO</b>  <b>SERVICIOS ADICIONALES</b>  spa, boutique, taekwondo y Pilates adulto mayor		
<b>ELENA DEL MAR</b>		lunes a viernes 5:00 am - 10:00 pm sábados 8:00 am - 5:00 pm domingos y festivos 8:00 am - 3:00 pm	Dos sedes 134 y 127	Control médico gimnasio zona húmeda estética bronceado productos	Elípticas-estáticas- maquinas especializadas para cada zona de trabajo	
<b>DYNASH</b>	275.000 tarjeta 250.000 efectivo Mensualidad El precio de cada sesión individual, si no se toma en paquete es de 40.000	Lu 6:00 AM a 9:00 PM M 6:00 AM a 9:00 PM Mi 6:00 AM a 9:00 PM Ju: 6:00 AM a 9:00 PM Vi: 6:00 AM a 7:00 PM Sa 7:00 AM a 2:00 PM	Una sede SAN MATRICIO Todas las edades	Principios de Aceleración Training para estimular la respuesta natural del cuerpo a la vibración: contracciones musculares entre 25 y 50 veces por segundo, que fortalecen los músculos, mejoran la circulación, y el rendimiento general en sesiones de 25 minutos 3 veces por semana.	maquinas Poder Plata	
<b>BODY TECH</b>	Información dependiendo valoración	Lunes a jueves 4am a 12 am Viernes 4am a 10 pm Sabados 6am a 9	cuatro sedes cedritos chico 170 y135 Todas las edades	<b>SERVICIOS MÉDICOS DEPORTIVOS:</b>  *Valoración Médica o Clínica *Elaboración de un programa de ejercicios	Elípticas-estáticas- maquinas especializadas para cada zona de trabajo piscina	

		pm Domingos 6am a 7pm		individuales de acuerdo a los objetivos y necesidades personales, con controles y modificaciones periódicos •Asesoría de profesionales del ejercicio en cada área para ejecutar el programa •Acceso ilimitado a las áreas: -Cardiovascular -Estiramientos -Clases grupales -Clases de Spinning -Zonas húmedas* Según la sede  <b>SERVICIOS MÉDICOS DEPORTIVOS COMPLEMENTARIOS:</b> Fisioterapia, Nutrición, Entrenamiento Personalizado y Semipersonalizado, así como programas específicos, para futuras mamás o para niños		
<b>REVITAL CENTER</b>	Santa Bárbara					
<b>Body town</b>	Información dependiendo valoración	Lunes a viernes de 5 a 10 pm Sábados 8am a 5pm Domingo 8am a 3pm	Una sede 134 todas las edades	Medica pesas aeróbicos spinning cardiovascular zona húmeda estética y belleza	Elípticas-estáticas-maquinas especializadas para cada zona de trabajo piscina	

<b>Slender shop</b>	Diferentes precios según el producto	No hay horario	Sede francisco Miranda novena con 106	Asesoría médica especializada Gimnasia pasiva fitness venta de productos y maquinas especializadas para el cuidado del cuerpo	Todo los equipos que tengan que ver con gimnasia y fitness	
<b>INCRISCENDO SPORT</b>	No hay información					

### 2.8.2 Factores Externos

1. Cámaras de bronceo: santa Bárbara
2. Superbici: santa Bárbara
3. Clínica el rosario: contador
4. Polar: la carolina
5. Mara´s spa: Lisboa
6. Macrogym software para gimnasios

A lo anterior se les considera competidores externos puesto que en un futuro puede ampliar su portafolio de servicios y brindar productos o programas que tengan que ver con la actividad física o que simplemente brinden un servicio para la mejora de la calidad de vida.

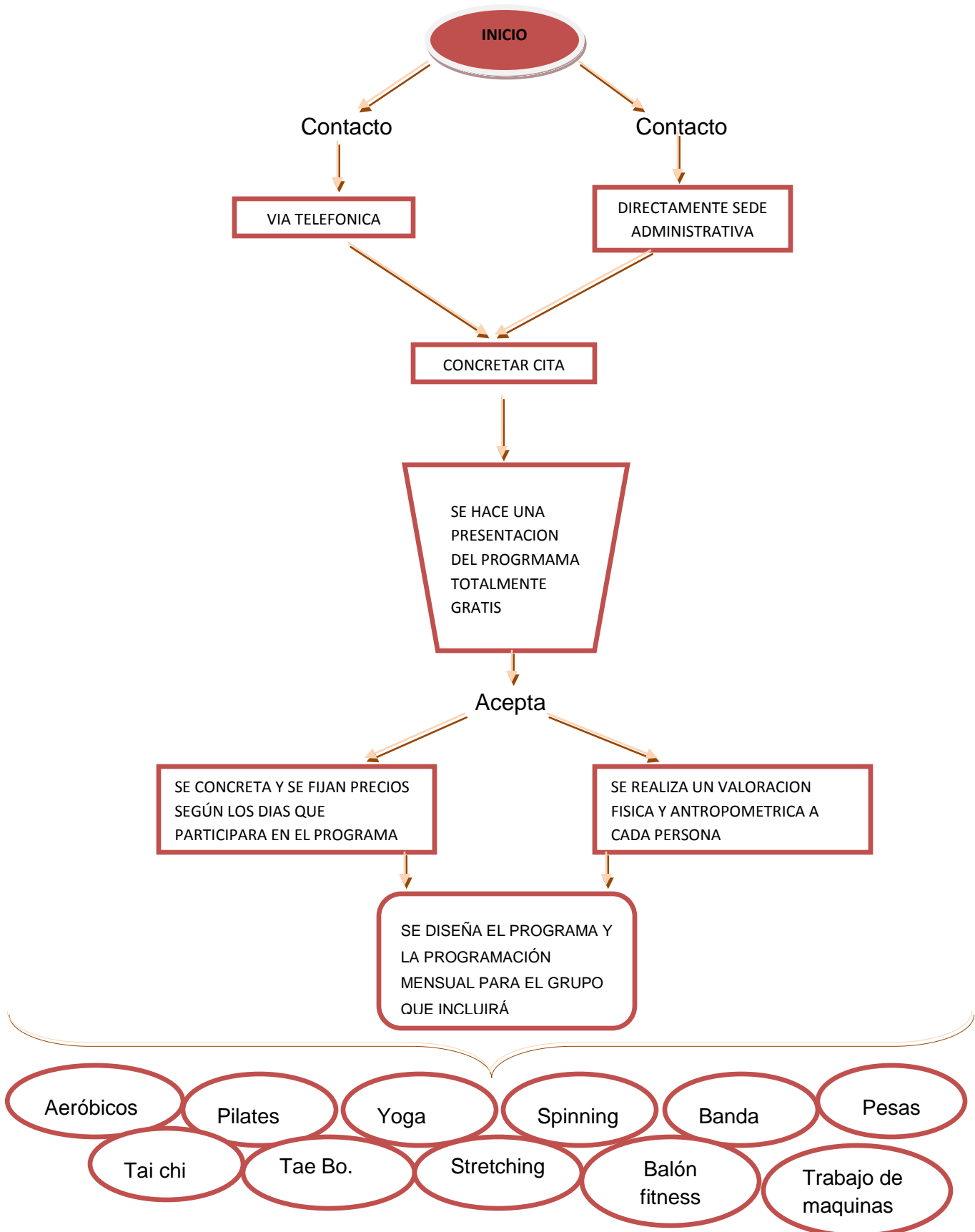
Esta recolección de información se hizo con el fin de conocer que competidores existen en el mercado, es importante aclarar que estos competidores no ofertan el mismo servicio que la empresa que se piensa crear pero tienen servicios semejantes que tiene que ver con actividad física y fitness para la salud,

Esto permite conocer el alcance que puede tener la empres y así saber cómo desempeñarse dentro de este sector.

## 2.9 MATRIZ DOFA

<p>ANALISIS EXTERNO</p> <p>MATRIZ DOFA</p> <p>ANALISIS INTERNO</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <p>1.No existe una empresa que oferte las mismas características cerca al sector</p> <p>2.Sector en crecimiento</p> <p>3.En el sector existen una gran cantidad de conjuntos residenciales y casas.</p> <p>4.Gran acogida dentro de la población de adulto mayor</p>	<p>AMENAZAS</p> <p>1. Diferentes gimnasios con gran posicionamiento</p> <p>2. Posicionar la marca</p> <p>3. La constancia de la gente causada por el constante turismo que realizan a diferentes lugares por el estrato económico (6)</p>
<p>FORTALEZAS</p> <p>a. Personal capacitado</p> <p>b. Innovación en los programas</p> <p>c. Precios de fácil asequibles</p> <p>d. Programas específicamente ofertado y programados para las necesidades de los usuarios</p>	<p>* si no se encuentra una empresa que oferte los mismos programas con las mismas características se pude atraer al cliente más fácil puesto que la idea es innovadora y muy asequible</p> <p>al ofrecer programas específicos para cada una de las necesidades de los usuarios abra mayor demanda de estos dentro de la población de adulto mayor</p>	<p>Ofrecer un servicio con altos estándares de calidad para que así pueda competir con los gimnasios ya posicionados sin dejar de un lado la población en específico</p> <p>Realizar una excelente estrategia de mercado que permita posicionar la marca</p>
<p>DEBILIDADES</p> <p>a. Bajo presupuesto para el financiamiento</p> <p>b. No hay infraestructura para la sede administrativa</p> <p>c. poca claridad en el procedimiento legal para iniciar la idea</p>	<p>Buscar patrocinado para poder financiar la idea y el comienzo del proyecto</p> <p>Acudir a un experto en el tema legal para asesoramiento</p> <p>Buscar un lugar que se adapte a las necesidades de la sede administrativa</p>	<p>Estudio de viabilidad</p> <p>Asegurar a cada persona un buen servicio y demostrárselo (concientizar) y estar en constante comunicación con ella.</p>

## 2.10SERVICIO A PRESTAR



## **2.11 ESTRATEGIAS DE MERCADEO**

### **2.11.1 PROMOCION**

#### **Volantes**

Para iniciar el proceso de promoción primero se hará una distribución de volantes por las upz de country club, santa Bárbara y cedritos, en los principales centros comerciales del sector, esto tiene un costo de:

1000 volantes media carta por \$80.000.

#### **Tarjetas De Presentación**

El siguiente paso sería tener tarjetas de presentación para que la promoción fuera más personalizada.

1000 tarjetas de presentación 4x2 por un valor de \$30.000 brillantes.

### **2.11.2 PUBLICIDAD**

#### **Valla Publicitaria**

Luego se colocaría una valla publicitaria en cada upz con el fin de masificar la publicidad y que sea más vistosa para el público con un costo de:

\$100.000 por valla publicitaria.

#### **Periódicos**

Se haría una publicidad en alguno de los dos periódicos más importantes de la ciudad.

La idea es que cada 4 meses se haga una publicación nueva en cada uno de estos periódicos

## **Página Web**

Se realizará una página web la cual contenga diseño, hosting, dominio.

Con un costo de \$1´200.000 para que así la gente pueda acceder a la información general de la empresa e información de los programas ofrecidos por esta además de tener contacto con la empres de un manera más cómoda y en cualquier momento

## **Evento Lanzamiento:**

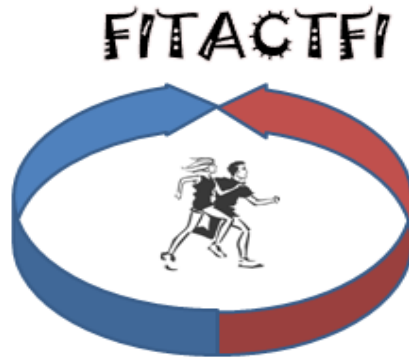
Se realizara un evento de lanzamiento que consiste en realizar una feria de fitness y actividad fisca para la salud en donde se podrá tener información acerca de la tecnología utilizada para el ejercicio, temas de nutrición, todo lo referente al cuerpo y la salud. Donde se le brindara a cada asistente un bono para recibir las dos primeras clases del programa de actividad física y fitness para la salud.

### **2.11.3 PRECIO**

El precio tentativo que se tendrá para la los programas será de 80.000 mensuales aproximadamente por persona, este valor se toma a partir del análisis de competidores que se realizo en las upz, la idea no es comenzar con un precio muy alto ni uno muy bajo, y así poder entrar a competir en el sector según lo que se oferte.

## CAPITULO III.

### 3. PRODUCTO U OPERACIÓN



**Actividad física y salud 2 palabras que acoplan tu vida**

#### 3.1 INGENIERÍA DEL PROYECTO

##### 3.1.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO.

##### **CLASES GRUPALES PARA EL ADULTO MAYOR.**

El centro de promoción y prevención para el adulto mayor fitactfi (fitness y actividad física) tiene como objetivo principal ofrecer programas de actividad física para el adulto mayor como una alternativa que le permita al usuario tener un estilo vida más saludable, y así poder reducir el riesgo de padecer o sufrir alguna enfermedad crónica no transmisible (diabetes enfermedades cardiovasculares, obesidad, hipertensión etc.) mejorando cada día más su calidad de vida.

Todo lo anterior se logra a través de las diferentes actividades que conforman los programas de fitness y actividad física como lo son:

- Aeróbicos
- Pilates
- Yoga
- Spinning
- Banda
- Pesas
- Trabajo de maquinas
- Balón fitness
- Stretching
- Tae Bo.
- Tai chi

**Las clases grupales** para adulto mayor buscan ofrecer el servicio a grupos mayores de 5 personas, donde se ofrece el servicio de clase dirigida por medio de las diferentes tendencias del fitness, con una intensidad de 5 días a la semana con una intensidad horaria de una hora por sesión. El servicio incluye el acompañamiento y asesoría del profesional específico, hidratación, valoración antropométrica y masaje por participante una vez por mes.

**El cual tiene un valor aproximado de \$ 80.000 por persona es decir que el valor de 5 personas es de \$400.000.**

**Las clases personalizadas** para adulto mayor buscan ofrecer el servicio a un mínimo de 1 persona máximo de 3 personas , donde se ofrece el servicio de clase dirigida por medio de las diferentes tendencias del fitness, con una intensidad de mínimo 3 días a la semana con una intensidad horaria de una hora por sesión. El servicio incluye el acompañamiento y asesoría del profesional específico, hidratación, valoración antropométrica, seguimiento mensual de su rutina cumplimiento de metas y objetivos y masaje por participante una vez por mes.

El cual tiene un valor aproximado de:

**1 persona = 390.000**

**2 personas = 432.000**

**3 personas = 456.000**

### **3.1.2 PAQUETES DE SERVICIO.**

#### **Clases grupales**

- Si un integrante trae un acompañante se le hará un descuento del 10% sobre la mensualidad

#### **Clases grupales y personalizadas**

- Si uno de los integrantes del grupo logra conseguir otro punto de acondicionamiento físico y fitness fuera del que ya se tiene esta persona tendrá un descuento del 50% de su mensualidad

### **3.2 LOCALIZACIÓN**

**DIRECCION EXACTA: Carrera 65 # 67D – 14**

#### **3.2.1 REGISTRO FOTOGRAFICO DE INMUEBLE.**



**DIMENSIONES DEL INMUEBLE: 7x21 MT2**



### 3.2.4 JUSTIFICACIÓN DE UBICACIÓN DEL PREDIO

El centro de prevención y promoción para el adulto mayor FITACTFI (fitness y actividad física), contara con su sede administrativa al noroccidente de la ciudad en la localidad 12 barrios unidos en el barrio José Joaquín Vargas en la **carrera 65 # 67D – 14**, desde esta sede se manejaran todos los contactos de las diferentes personas que quieran acceder a los programas puesto que estos se ofrecen a domicilio, para esto se tendrá que recurrir a realizar publicad por el sector de dándonos a conocer nuestros programas ya sea por medio de volantes pancartas, pautas publicitarias y la mas importantes de todas el voz a voz.

Además la ubicación de la sede administrativa se encuentra en un lugar central de la ciudad de fácil acceso puesto que cuenta con vías principales cercanas como la avenida 68, la calle 68, la carrera 30 (NQS), la calle 72, por otro lado cuenta con la presencia de hospitales como la cruz roja, el hospital universitario san José, el hospital meredi, y es muy cercano a toda la zona deportiva y recreativa de Bogotá de Bogotá como lo es el simo0n bolívar, centro de alto rendimiento, Coldeportes y la Unidad Deportiva Salitre.

### 3.3 FASES TÉCNICAS DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.

<b>Vinculación al programa</b>			
<b>Fase 1</b> Recepción del cliente al programa	<b>Fase 2</b> muestra del programa	<b>Fase 3</b> diagnostico y diseño del programa	<b>Fase 4</b> control y evaluación del proceso
Se realiza publicidad en los diferentes sectores de las upzs de Usaquén por medio de entrega de volantes, tarjetas de volantes, perifoneo, pautas publicitarias	Después de haber concretado una cita con el cliente se realiza una muestra gratis del programa donde en una hora el cliente podrá evidenciar las diferentes actividades ofrecidas dentro del programa	En esta fase se pasara a realizar una evaluación física y antropométrica de la persona la cual permitirá diagnosticar en qué estado se encuentra y desde que punto debemos comenzar a trabajar, además de tener en cuenta la opinión del cliente frente a que busca con el desarrollo de este programa	En esta fase se realizar un control bimensual o trimestral del paciente que no solo registrara el estado físico del cliente, sino también el mismo realizara una evaluación al programa y así poder realizar una retroalimentación sobre el trabajo que se viene realizando, todo este con el objetivo de mejorar la calidad del programa.
Al tener el cliente se le explican las especificaciones del programa y así pasa a la segunda fase		Después de tener el análisis de la evaluación realizada el paso a seguir es el diseño del programa mensual que tendrá que seguir la persona el cual tendrá especificado los días de las sesiones a trabajar y la actividad específica a realizar	

### 3.4 RECURSOS TÉCNICOS REQUERIDOS PARA CADA FASE Y FORMAS DE ADQUISICIÓN.

Según la naturaleza en la forma de prestación del servicio, el material requerido será adquirido por cada uno de los usuarios.

NOMBRE	SERVICIO	TECNOLOGIA	PROFESIONAL
<b>PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FISICA</b>	Realización de fitness para la salud, a través de planes de entrenamientos individualizados o grupales, realizados por profesionales de cultura física deporte y recreación y afines.	Máquinas de resistencia, que ponen a trabajar a cada uno de los grupos principales de músculos, dos músculos a la vez	Entrenadores físicos, profesionales en cultura física, o afines para enseñar y motivar para alcanzar los objetivos propuestos
<b>STRETCHING</b>	Tiene como objetivo trabajar la movilidad articular de cada parte del cuerpo incluyendo la flexibilidad y elasticidad de todos los grupos musculares y así evitar cualquier tipo de lesión.	Colchonetas y zona amplia para trabajar	Entrenadores físicos, profesionales en cultura física, o afines que ayuden y motiven el Entrenamiento de este método.
<b>PILATES</b>	Es un sistema de ejercicio integral que involucra la mente y cuerpo, así por	Balones Pilates Aros Pilates Donas Pilates	Entrenadores físicos, profesionales en

	<p>medio de esta unión desarrollar el tono, la fuerza muscular, gracia y armonía.</p> <p>Todos los ejercicios y movimientos que componen este sistema están originados en los músculos que componen el abdomen y la zona lumbar.</p>	<p>Balones pequeños</p> <p>Colchonetas</p> <p>Pilates</p>	<p>cultura física, o afines que ayuden y motiven el Entrenamiento de este método.</p>
<p><b>ACONDICIONAMIENTO FISICO</b></p>	<p>Como su nombre lo indica el acondicionamiento físico se refiere a acondicionar el cuerpo a un trabajo específico mediante diferentes ejercicios que le proporcionen al cuerpo un mejor estado de salud, y una mejoría en su calidad de vida, los elementos utilizados para el desarrollo de esta temática son las <b>MANCUERNAS</b> direccionadas al trabajo de fuerza (tonificación muscular), <b>BANDA</b></p>	<p>MANCUERNAS</p> <p>BANDA</p> <p>BALÓN</p> <p>PILATES</p>	<p>Entrenadores físicos, profesionales en cultura física, o afines que ayuden y motiven el Entrenamiento de este método</p>

	<p>direccionado al trabajo de resistencia a la fuerza mediante la tensión generada por la banda,</p> <p><b>BALÓN PILATES</b></p> <p>direccionado al trabajo del equilibrio y ejercicios de Pilates pero con elementos, <b>STRETCHING</b></p> <p>direccionado al trabajo de la movilidad del cuerpo, incluyendo flexibilidad y elasticidad.</p>		
<b>YOGA-NIN-DO-TAI CHI</b>	<p>Artes marciales dirigidas al control corporal por medio de movimientos que exigen concentración total y plena, las cuales ayudan al conocimiento y el dominio de sí mismo, generando salud y equilibrio físico mental.</p>	<p>Colchonetas y espacio amplio para trabajar</p>	<p>Entrenadores físicos, profesionales en cultura física, o afines que ayuden y motiven el Entrenamiento de este método</p> <p>experto en karate o artes marciales</p>
<b>MASAJE</b>	<p>Masajes de relajación para</p>		<p>Profesionales en</p>

<b>ESTETICO</b>	el control de diferentes contracciones musculares ocasionadas por malas posturas o estrés		cultura física, masajistas que tengan conocimiento sobre técnicas efectivas para la realización de estos masajes1
<b>GIMNASIA ACUATICA</b>	Acondicionamiento físico en el agua a través de ejercicios que exigen mayor capacidad pulmonar		Entrenadores físicos, profesionales en cultura física, o afines que ayuden y motiven el Entrenamiento de este método

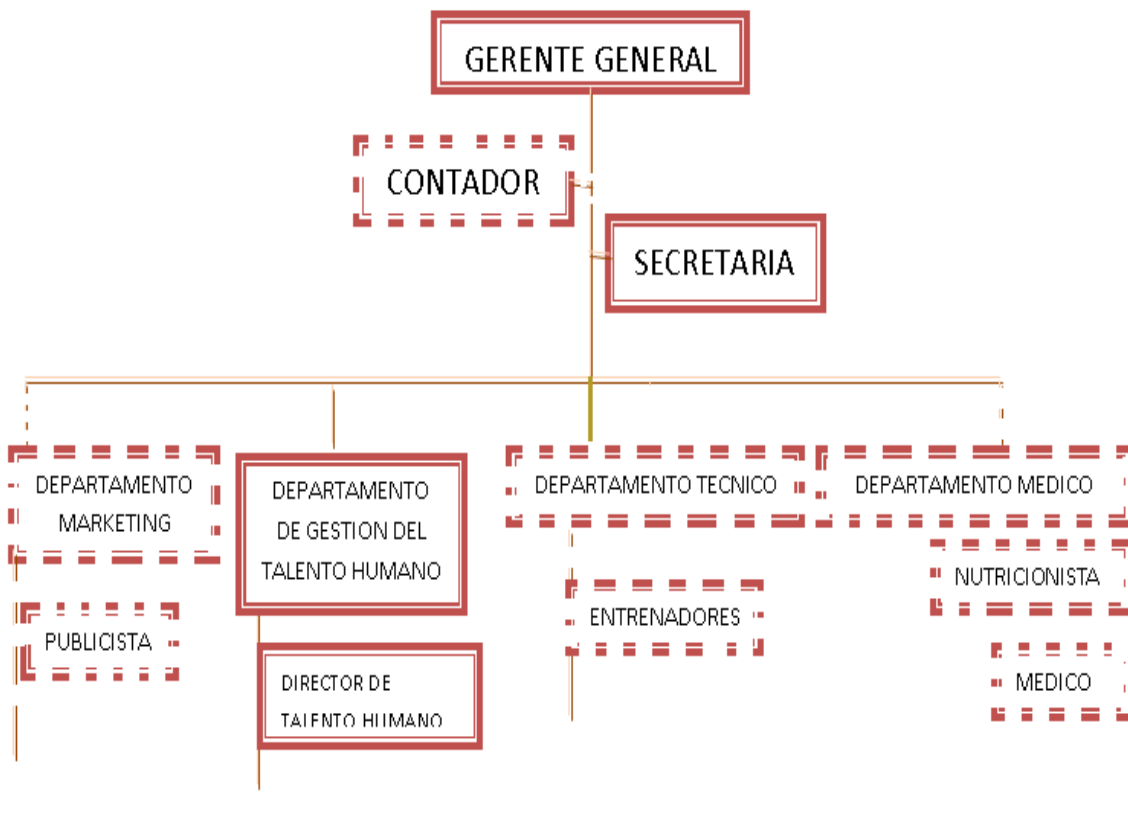
### 3.5 RECURSOS TECNICOS PROPIOS.

ELEMENTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ESCRITORIO	4	350.000	1'400.000
SILLAS	8	150.000	600.000
SOFA	1	275.000	275.000
COMPUTADOR	4	750.000	3'000.000
IMPRESORA	3	450.000	1'350.000
LINEA TELEFONICA	1	54.000	54.000
BASCULA	5	350.000	1'750.000
CINTA MÉTRICA	5	50.000	250.000
TENSIÓMETRO	5	150.000	750.000
ADIPOMETRO	5	200.000	1'000.000
MANCUERNAS (PAR)	2	17.000	34.000
BALON PILTAES	2	50.000	100.000
BANDA	2	15.000	30.000
COLCHONETA	2	25.000	50.000
PAPELERIA	200.000	200.000	200.000

## CAPITULO IV.

### 4. FASE ADMINISTRATIVA

#### 4.1 ORGANIGRAMA



## 4.2 Funciones de las áreas de trabajo

<b>UNIVERSIDAD SANTO TOMAS</b> <b>FACULTAD DE CULTURA FISICA DEPORTE Y RECREACION</b> <b>INSTRUMENTO DEL PERFIL DE CARGO</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Gerente
<b>Dependencia:</b>	Junta Directiva
<b>Objeto del cargo</b>	Supervisión y control financiero, gestionar el talento humano Dentro de la empresa. Dinamizar la actividad social y deportiva de la entidad. Asesorar al consejo de administración, en la resolución de incidencias.
<b>Perfil del cargo:</b>	el gerente deportivo junto con sus funciones de tener un plan de acción, liderar y evaluar, debe también comprender que en todo momento se ofrece un servicio y este se debe ofrecer con la mejor calidad posible
<b>Formación académica:</b>	Pregrado en cultura física deporte y recreación o carreras afines, pregrado en administración de empresas, o máster en administración deportiva.
<b>Experiencia:</b>	Mínima de 1 año en cargos de gerencia deportiva
<b>Funciones</b>	<p>Técnicas: conocimientos técnicos de contabilidad, talento humano.</p> <p>Humanas interpersonales: capacidad de potenciar a su personal, buena interrelación con sus pares, consumidores y clientes, la capacidad para dirigir a su personal y equipo.</p> <p>Conceptuales: Debe estar comprometido con la organización y entender a sus pares como socios estratégicos</p> <p>Diagnósticas: la capacidad de conocer tanto las variables internas como las externas.</p> <p>Internas, conocer el comportamiento de sus dirigidos; externa: el mercado y su entorno.</p> <p>Un director debe ser un líder, quien debe tener la visión, coraje y humildad para seguir aprendiendo, asistir y crecer intelectualmente.</p>
<b>Tipo de contrato</b>	<b>Contrato fijo</b> , El contrato de trabajo a término fijo debe constar siempre por escrito y su duración no puede ser superior a tres (3) años, pero es renovable indefinidamente.

<b>UNIVERSIDAD SANTO TOMAS</b> <b>FACULTAD DE CULTURA FISICA DEPORTE Y RECREACION</b> <b>INSTRUMENTO DEL PERFIL DE CARGO</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Contador
<b>Dependencia:</b>	Gerente
<b>Objeto del cargo</b>	Elaborar los estados financieros de la empresa (ganancias y pérdidas, balance general y flujo de caja). Registrar las transacciones financieras (Asientos contables y libros de ventas), Realizar informes periódicos de los estados financieros, Apoyar en procesos de presupuesto, planificación financiera, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, etc. Calcular y pagar las obligaciones tributarias.
<b>Perfil del cargo:</b>	Estar en la capacidad de desenvolverse en entornos económicos y tecnológicos globalizados, con el fin de solucionar desde sus competencias técnico-científicas problemas concernientes a la construcción, control y certificación de información, para comunicarla de manera efectiva como conocimiento útil en el proceso de desarrollo de oportunidades presentes y futuras de las personas y las organizaciones, especialmente en los campos financiero y tributario.
<b>Formación académica:</b>	Contador público titulado, mínimo una especialización
<b>Experiencia:</b>	Mínima de 1 año
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implantar el sistema contable más conveniente para la empresa.</li> <li>• Establecer el procedimiento óptimo de registro de operaciones efectuadas por la empresa (manual, mecánico o electrónico).</li> <li>• Verificar la exactitud de las operaciones registradas en libros y registros auxiliares.</li> <li>• Vigilar el cabal cumplimiento de las obligaciones fiscales.</li> <li>• Elaborar, analizar e interpretar los estados financieros.</li> <li>• Proporcionar a la dirección información confiable y oportuna para la toma de decisiones en el curso diario.</li> </ul>
<b>Tipo de contrato</b>	<p>El contrato de prestación de servicios se celebra cuando se requiere que la persona tenga conocimientos especializados en un área determinada.</p> <p>La prestación de servicios se refiere a la ejecución de labores basadas en la experiencia, capacitación y formación profesional de una persona en determinada materia. El contratista tiene autonomía e independencia desde el punto de vista técnico y científico, lo que constituye el elemento esencial de este contrato.</p> <p>La vigencia del contrato es por el tiempo justo para ejecutar un objeto específico.</p>

<b>UNIVERSIDAD SANTO TOMAS FACULTAD DE CULTURA FISICA DEPORTE Y RECREACION INSTRUMENTO DEL PERFIL DE CARGO</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	secretaria
<b>Dependencia:</b>	Gerente
<b>Objeto del cargo</b>	Satisfacer las necesidades de comunicación del personal de la unidad, operando una central telefónica pequeña, atendiendo al público en sus requerimientos de información y entrevistas con el personal, ejecutando y controlando la recepción y despacho de la correspondencia, para servir de apoyo a las actividades administrativas de la unidad.
<b>Perfil del cargo:</b>	Realizar labores secretariales y de recepción de documentos, de clientes, y del manejo del conmutador. Brindando un excelente servicio de atención cliente, donde prevalezca la cordialidad y amabilidad.
<b>Formación académica:</b>	Carrera universitaria y/o técnico en secretariado
<b>Experiencia:</b>	Mínimo de 1 año
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opera una central telefónica pequeña, haciendo y recibiendo llamadas</li> <li>• telefónicas, conectando las mismas con las diferentes extensiones.</li> <li>• Atiende al público que solicita información dándole la orientación requerida.</li> <li>• Anota en libros de control diario las llamadas efectuadas y recibidas por el personal y el tiempo empleado.</li> <li>• Mantiene el control de llamadas locales y a larga distancia mediante registro de número de llamadas y tiempo empleado.</li> <li>• Recibe la correspondencia y mensajes dirigidos a la unidad.</li> <li>• Anota los mensajes dirigidos a las diferentes personas y secciones de la unidad.</li> <li>• Entrega la correspondencia recibida a las diferentes personas y secciones, así como también los mensajes recibidos.</li> <li>• Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.</li> <li>• Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.</li> <li>• Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.</li> <li>• Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada</li> </ul>
<b>Tipo de contrato</b>	<b>Contrato fijo</b> , El contrato de trabajo a término fijo debe constar siempre por escrito y su duración no puede ser superior a tres (3) años, pero es renovable indefinidamente.

<b>UNIVERSIDAD SANTO TOMAS FACULTAD DE CULTURA FISICA DEPORTE Y RECREACION INSTRUMENTO DEL PERFIL DE CARGO</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Publicista
<b>Dependencia:</b>	Departamento de marketing y gerente
<b>Objeto del cargo</b>	Planificar y dirigir la política de la liga en lo referente a productos, precios, promociones y distribución. Diseño de planes a corto, medio y largo plazo, determinando las prioridades y estrategias de los productos de la empresa. Acceder a los mercados como meta final en las mejores condiciones de competitividad y rentabilidad, el diseñador de las investigaciones publicitarias y el conductor de la transformación de las propuestas de campañas en piezas finales para su divulgación.
<b>Perfil del cargo:</b>	Debe tener una sólida preparación en las nuevas tecnologías y sistemas de organización social, el publicista centralista es un profesional idóneo para satisfacer las necesidades de anunciadores y consumidores, en un mundo que exige, cada día más, el conocimiento de nuevos lenguajes a fin de crear mensajes que permitan llevar productos y servicios hasta su destino final: el cliente. Como creativo estratégico formado en las áreas de publicidad, marketing, diseño, administración, investigación y producción audiovisual
<b>Formación académica:</b>	Profesional en publicidad y mercadeo
<b>Experiencia:</b>	Mínima de 1 año
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar la publicidad de la empresa, regido por los estándares de la misma.</li> <li>• Ser el estratega, creativo gráfico y visual de la empresa.</li> <li>• Implementar estrategias que permitan conocer lo que los clientes desea.</li> <li>• Disponer de las herramientas necesarias para garantizar en cualquier instancia, que los procesos se efectuaran de forma segura y eficaz.</li> <li>• Construir una identidad única para la organización dentro de los consumidores.</li> <li>• Realizar un informe semanal de las actividades realizadas</li> </ul>
<b>Tipo de contrato</b>	El contrato de prestación de servicios se celebra cuando se requiere que la persona tenga conocimientos especializados en un área determinada. La prestación de servicios se refiere a la ejecución de labores basadas en la experiencia, capacitación y formación profesional de una persona en determinada materia. El contratista tiene autonomía e independencia desde el punto de vista técnico y científico, lo que constituye el elemento esencial de este contrato. La vigencia del contrato es por el tiempo justo para ejecutar un objeto específico.

<b>UNIVERSIDAD SANTO TOMAS</b> <b>FACULTAD DE CULTURA FISICA DEPORTE Y RECREACION</b> <b>INSTRUMENTO DEL PERFIL DE CARGO</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Entrenadores personales
<b>Dependencia:</b>	Departamento técnico y gerente
<b>Objeto del cargo</b>	Formar e instruir de manera personalizada y llevar un control individual del entrenamiento o actividad física de las usuarias. Planifica exclusivas rutinas de entrenamiento e incluye el control de la alimentación, la modificación de comportamientos de la vida cotidiana y social o de hábitos de salud.
<b>Perfil del cargo:</b>	El profesional debe desempeñarse en el campo físico deportivo, Su acción en este campo se desarrolla en la planeación, organización y ejecución de proyectos para el fomento de la actividad física, el deporte y la capacitación en avances científicos y tecnológicos, en centros dedicados a la investigación, la fundamentación y al rendimiento físico deportivo, a la creación y promoción de programas de desarrollo motor.
<b>Formación académica:</b>	Profesional en cultura deporte y recreación o carreras afines con Especialización en entrenamiento deportivo o especialización en tendencias del fitness para la salud.
<b>Experiencia:</b>	Experiencia mínima de 1 año como entrenadores
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formación el entrenador debe ser un buen educador, motivador.</li> <li>• Esto servirá para que una vez que comience el proceso, este pueda ser mantenido durante mucho tiempo.</li> <li>• Una de las funciones más importantes del entrenador personal es la de educar a los usuario. Es necesario que ambas partes sepan que este proceso contiene una gran cuota de transmisión de conocimiento. Un ejemplo muy claro de esto es que el cliente debe saber para qué hace tal o cual tipo de entrenamiento más allá de que no sea de su completo agrado. Por ejemplo, el trabajo aeróbico tiene una importancia capital en los programas para bajar de peso y para prevenir las enfermedades cardiovasculares. Si bien esto es algo que la mayoría de la gente común lo sabe, muchas veces su realización se torna relativamente aburrida.</li> <li>• Debe adoptar la función de motivador. La motivación es muy importante para que</li> <li>• las personas mantengan la adhesión a la actividad física</li> </ul>
<b>Tipo de contrato</b>	El contrato de prestación de servicios se celebra cuando se requiere que la persona tenga conocimientos especializados en un área determinada. La prestación de servicios se refiere a la ejecución de labores basadas en la experiencia, capacitación y formación profesional de una persona en determinada materia. El contratista tiene autonomía e independencia desde el punto de vista técnico y científico, lo que constituye el elemento esencial de este contrato. La vigencia del contrato es por el tiempo justo para ejecutar un objeto específico.

<b>UNIVERSIDAD SANTO TOMAS</b> <b>FACULTAD DE CULTURA FISICA DEPORTE Y RECREACION</b> <b>INSTRUMENTO DEL PERFIL DE CARGO</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Médico
<b>Dependencia:</b>	Departamento médico y gerente
<b>Objeto del cargo</b>	Determinar cuáles son las aptitudes físicas de una persona para guiarla con programas de entrenamiento individuales con el fin de obtener un mejor desempeño específico. Tratar cualquier lesión o enfermedad derivadas de una actividad física, ayudando a mejorar la calidad de vida e incrementar el rendimiento físico. Atender aquellas lesiones ocasionadas por la práctica de algún deporte aplicando determinadas terapias.
<b>Perfil del cargo:</b>	El médico deportólogo es un generalista que comprende la prevención, diagnóstico y tratamiento traumatológico del atleta a través de su conocimiento como médico y el que provee las ciencias al servicio del deporte (cinesiología y biomecánica, fisiología del ejercicio, traumatología deportiva, gimnasia terapéutica, etc.). El médico deportólogo evalúa, mide, crea programas de nutrición y de ejercicio, ofrece orientación y educación a los entrenadores y administradores atléticos, y ofrece diagnósticos
<b>Formación académica:</b>	Medico con especialización en medicina deportiva
<b>Experiencia:</b>	Experiencia mínima de 1 año
<b>Funciones</b>	Tratamiento de enfermedades y lesiones en los deportes. Evaluación médica propicia. Incluyendo capacidad funcional y metabólica. Desarrollo de capacidades y adaptaciones en el entrenamiento. Inspección Médica del entrenamiento. Fisiología del ejercicio Programas especializados de Actividad física para deportistas y personas en sobrepeso, hipertensos, Diabetes, Debilidad general.
<b>Tipo de contrato</b>	El contrato de prestación de servicios se celebra cuando se requiere que la persona tenga conocimientos especializados en un área determinada. La prestación de servicios se refiere a la ejecución de labores basadas en la experiencia, capacitación y formación profesional de una persona en determinada materia. El contratista tiene autonomía e independencia desde el punto de vista técnico y científico, lo que constituye el elemento esencial de este contrato. La vigencia del contrato es por el tiempo justo para ejecutar un objeto específico.

<b>UNIVERSIDAD SANTO TOMAS FACULTAD DE CULTURA FISICA DEPORTE Y RECREACION INSTRUMENTO DEL PERFIL DE CARGO</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Nutricionista
<b>Dependencia:</b>	Departamento médico y gerente
<b>Objeto del cargo</b>	Efectuar la evaluación y orientación nutricional de los usuarios a fin de optimizar la preparación física de las beneficiarias y tener control de la relación entre actividad física y nutrición.
<b>Perfil del cargo:</b>	La labor del nutricionista-dietista es de guiar a la población para mantenerla sana en todo momento y erradicar en un enfoque global aquellos hechos existentes que hagan vulnerable su calidad de vida. Debe tener respeto por el ser humano, ser crítico/a e innovador/a, con capacidad de trabajo en equipo y actitud proactiva. Poseer una salud mental y física compatible con la profesión.
<b>Formación académica:</b>	Nutricionista profesional
<b>Experiencia:</b>	Mínima de 1 año
<b>Funciones</b>	Indicar y hacer de contralor de las formas de preparación y elaboración de regímenes alimentarios (ya sea para personas o comunidades). Actuar como agente de divulgación de conocimientos higiénicos-dietéticos relacionados con la alimentación. Participar en la definición de políticas, planes y programas de nutrición. Determinar la calidad nutricional de alimentos y productos alimenticios
<b>Tipo de contrato</b>	El contrato de prestación de servicios se celebra cuando se requiere que la persona tenga conocimientos especializados en un área determinada. La prestación de servicios se refiere a la ejecución de labores basadas en la experiencia, capacitación y formación profesional de una persona en determinada materia. El contratista tiene autonomía e independencia desde el punto de vista técnico y científico, lo que constituye el elemento esencial de este contrato. La vigencia del contrato es por el tiempo justo para ejecutar un objeto específico.

<b>UNIVERSIDAD SANTO TOMAS FACULTAD DE CULTURA FISICA DEPORTE Y RECREACION INSTRUMENTO DEL PERFIL DE CARGO</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Director de talento humano
<b>Dependencia:</b>	Departamento del talento humano
<b>Objeto del cargo</b>	Coordinar las cargas administrativas de la empresa, asegurando el manejo eficiente de los recursos materiales y humanos con que cuenta la empresa.
<b>Perfil del cargo:</b>	Debe ser una persona que tenga la capacidad de gestionar el talento humano a tal punto que cree un ambiente de sociedad entre cada uno de los integrantes de la unidad de negocio.
<b>Formación académica:</b>	Profesional en cultura física o administrador de empresas con máster o posgrado en gestión del talento humano
<b>Experiencia:</b>	Mínimo 1 año
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programar los pagos a proveedores</li> <li>• Verificar los saldos de las cuentas bancarias de la administración.</li> <li>• Revisar solicitudes de materiales y servicios para su trámite administrativo.</li> <li>• Llevar el control de la expedición de los cheques.</li> <li>• Tramitar los recursos para las comisiones de trabajo.</li> <li>• Verificar el inventario de bienes muebles.</li> <li>• Formalizar las órdenes de compra</li> <li>• Participar en la elaboración del anteproyecto del presupuesto anual.</li> <li>• Revisar los sistemas de control administrativo.</li> <li>• Revisar las políticas de reclutamiento, selección, contratación e inducción del personal.</li> <li>• Mantener actualizado el tabulador de sueldos y prestaciones de la empresa</li> <li>• Elaborar y actualizar el catálogo de sueldo.</li> </ul>
<b>Tipo de contrato</b>	<b>Contrato fijo</b> , El contrato de trabajo a término fijo debe constar siempre por escrito y su duración no puede ser superior a tres (3) años, pero es renovable indefinidamente.

#### **4.5 Personal a contratar (planta de personal)**

- 1. GERENTE GENERAL: 2´000.000**
- 1. CONTADOR: 300.000**
- 1. SECRETARIA: 599.200**
- 1. PUBLICISTA: 300.000**
- 1. DIRECTOR DE TALENTO HUMANO: 800.000**
- 10. ENTRENADORES: 20.000 HORA MENSUAL: DEPENDE LAS HORAS**
- 1. NUTRICIONISTA: 550.000**
- 1. MEDICO: 550.000**

#### **4.6 Proceso de ingresos y salida de personas**

El proceso de selección es una secuencia de pasos a realizar, con la finalidad de obtener aquella persona que reúna aquellos requisitos necesarios para ocupar un determinado puesto. Dichos pasos deben llevarse al pie de la letra con el fin de evitar errores al momento de realizarse, puesto que si se omite un paso se corre el riesgo de no obtener el éxito deseado al momento de realizarlo.

A continuación se expondrán unas etapas donde se muestra un orden a seguir en el momento de seleccionar al personal:

##### **Etapas:**

- 1. Descripción clara del puesto de trabajo: tareas, puesto, sueldo que se paga en el mercado, características del lugar de trabajo en donde se va a insertar, responsabilidades, características del jefe, posibilidades de crecimiento, plan de carrera. El definir el plan de carrera y las posibilidades de crecimiento resultan particularmente importantes porque se utilizan para saber qué ofrecerle al candidato y machearlo con sus intereses. Las Competencias de un individuo son definidas como el conjunto de

Conocimientos (si sabe cómo hacerlo) + Habilidades (si puede) + Actitudes (si quiere hacerlo).

2. Modo De Reclutamiento: se usaran bases de datos propias o se harán convocatorias a través de diarios y páginas Web, o por medio de recomendaciones de los mismos trabajadores de la empresa.
3. Proceso de selección: se divide en dos partes:
  1. Examen de conocimientos enfocados al área de que se presente el aspirante. (tendrá una importancia del 35% )
  2. Examen práctico: el cual tiene como objetivo presentar situaciones de la vida real, donde se tendrá que resolver según los conocimientos de esta persona incluyendo el debido manejo que se le debe dar a la situación respectiva.
4. Proceso de inclusión dentro de la empresa:

Se hará una respectiva capacitación institucional, la cual tendrá como objetivo dar conocimientos referentes a los manejos que se tienen dentro de la empresa y que el empleado se sienta identificado con las políticas de la organización. Además de esta capacitación institucional se hará otra que tendrá que ver específicamente con su área de trabajo dándole a conocer sus funciones derechos y deberes dentro de su puesto de trabajo.

En esta etapa se dará a conocer a la persona su tipo de contrato determinado el salario a ganar.
5. Proceso de indemnización: esta etapa se hará de acuerdo al tipo de contrato firmado en la anterior etapa según como lo determine la ley

## **4.5 Tipos de contratos y duración.**

### **4.5.1 TIPO DE CONTRATO**

Contrato fijo, El contrato de trabajo a término fijo debe constar siempre por escrito y su duración no puede ser superior a tres (3) años, pero es renovable indefinidamente.

1. Si antes de la fecha de vencimiento del término estipulado, ninguna de las partes avisare por escrito a la otra su determinación de no prorrogar el contrato, con una antelación no inferior a treinta (30) días, éste se entenderá renovado por un período igual al inicialmente pactado, y así sucesivamente.

2. No obstante, si el término fijo es inferior a un (1) año, únicamente podrá prorrogarse sucesivamente el contrato hasta por tres (3) períodos iguales o inferiores, al cabo de los cuales el término de renovación no podrá ser inferior a un (1) año, y así sucesivamente.

En los contratos a término fijo inferior a un año, los trabajadores tendrán derecho al pago de vacaciones y prima de servicios en proporción al tiempo laborado cualquiera que éste sea. (Art. 46 C.S.T).

### **4.5.2 RENOVACIÓN DEL CONTRATO A TÉRMINO FIJO.**

Un contrato de trabajo a término fijo como bien lo dice la norma, puede ser renovado indefinidamente sin que por esto se convierta en un contrato a término indefinido. La renovación del contrato no necesariamente debe ser obligatoria como equivocadamente se suele interpretar. El contrato de trabajo es un acuerdo de voluntades, y la voluntad de las partes ha sido firmar un contrato de trabajo que finalizara en determinada fecha, por lo que una vez finalizado el contrato, una vez vencido su término, dependerá de la voluntad de las partes renovarlo o no.

En el contrato de trabajo a término fijo no es aplicable lo que se aplica en un contrato a término indefinido en el sentido que mientras exista la causa u objeto del contrato de trabajo no se puede despedir al trabajador. En el contrato a término fijo, el patrono puede optar por no renovar el contrato (es su voluntad) aun cuando subsistan las causas que originaron el contrato, toda vez que por la naturaleza del contrato a término fijo, las obligaciones propias del contrato, se extinguen a la expiración del plazo del contrato. Igual sucede por ejemplo en el caso de la mujer embarazada, a quien el empleado no está obligado a renovar el contrato, puesto que la causa de terminación del contrato no ha sido la situación de embarazo de la empleada, sino la expiración de término por el cual se acordó el contrato de trabajo.

Solo en algunos casos especiales y excepcionales, y en los que se pruebe que la no renovación del contrato obedece a una discriminación por su condición física, de salud o laboral, puede alegarse la ilegalidad de la decisión de no renovar el contrato.

#### **4.5.3 CONTRATO POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS**

El contrato de prestación de servicios se celebra cuando se requiere que la persona tenga conocimientos especializados en un área determinada.

La prestación de servicios se refiere a la ejecución de labores basadas en la experiencia, capacitación y formación profesional de una persona en determinada materia. El contratista tiene autonomía e independencia desde el punto de vista técnico y científico, lo que constituye el elemento esencial de este contrato. La vigencia del contrato es por el tiempo justo para ejecutar un objeto específico.

No es posible admitir confusión alguna con otras formas contractuales como lo es una relación laboral. Por esta razón, no se reconocen los derechos derivados de la subordinación y del contrato de trabajo en general

El contrato de trabajo se diferencia del de prestación de servicios independientes en el sentido que en el primero se requiere la existencia de la prestación personal del servicio, la continuada subordinación laboral y la remuneración como contraprestación del mismo. En cambio, en el contrato de prestación de servicios, la actividad independiente desarrollada puede provenir de una persona jurídica con la que no existe el elemento de la subordinación laboral o dependencia, consistente en la capacidad de impartir órdenes en la ejecución de la labor contratada.

#### 4.7 Control y evaluación del desempeño.

##### 4.6.1 Sistemas de control de calidad

PREGUNTAS	NADA DE ACUERDO	EN DESACUERDO	INDIFERENTE	DE ACUERDO	MUY DE ACUERDO
1. los entrenadores realizan la labor esperada					
2. El personal se muestra dispuesto a ayudar a los usuario					
3. El trato del personal con los usuarios es considerado y amable					
4. El personal da la imagen de estar totalmente cualificado para las tareas que tiene que realizar					
5. Cuando acudo al servicio, no tengo problemas en contactar con la persona que puede responder a mis demandas					
6. He tenido la oportunidad de comprobar que el personal cuenta con recursos materiales suficientes para llevar a cabo su trabajo					

7. He podido comprobar que el personal dispone de programas y equipos adecuados para llevar a cabo su trabajo					
8. El Servicio se adapta perfectamente a mis necesidades como usuario					
9. He observado mejoras en el funcionamiento general del Servicio en mis distintas visitas al mismo					

#### 4.6.2 formato de evaluación del desempeño

<b>Entidad:</b>	
<b>Departamento:</b>	
<b>EVALUADO</b>	Nombres y Apellidos: <span style="float: right;">C.C:</span>
	Dependencia:
	Cargo:
<b>EVALUADOR</b>	Nombres y Apellidos: <span style="float: right;">C.C:</span>
	Cargo:
<b>PERÍODO EVALUADO:</b> Desde Día____Mes____Año____  Hasta Día____Mes____Año____	

## INFORMACIÓN GENERAL

<b>CLASE DE EVALUACIÓN</b>	
<b>EVALUACIÓN PARCIAL</b>	<b>EVALUACIÓN DEFINITIVA</b>
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>Cambio de Empleo <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/></p> <p>Cambio de Jefe <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/></p> </div> <div style="width: 45%;"> <p>Primera Semestral <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/></p> <p>Segunda Semestral <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/></p> </div> </div>	<div style="font-size: 2em; font-weight: bold; margin-bottom: 20px;">Extraordinaria</div> <div style="margin-top: 20px;"> <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/>   <input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/> </div> <p style="margin-top: 10px;">Anual u Ordinaria</p>
<p><b>INSTRUCCIONES</b></p> <p>Teniendo en cuenta el logro de los objetivos alcanzados y el nivel de ejecución de los indicadores de éste formato, califique así:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Lea detenidamente la definición de cada indicador.</li> <li>b. Determine el grado que refleje con mayor proximidad el desempeño del empleado.</li> <li>c. Escriba en la casilla puntos, de acuerdo con el grado de valoración escogido, la puntuación correspondiente dentro del rango estipulado para el mismo.</li> <li>d. Sume los puntajes asignados a los factores. Este resultado deberá ser sumado al obtenido en la valoración del logro de los objetivos concertados, de acuerdo a los pesos porcentuales señalados, para así determinar la calificación de servicios.</li> </ol>	
<p><b>GRADOS DE VALORACIÓN</b></p> <p>La valoración de los indicadores se hará con base en los siguientes grados:</p> <p><b>POR ENCIMA:</b> Durante el período el indicador se presenta de manera tal que supera ampliamente los patrones y niveles establecidos.</p> <p><b>ADECUADO:</b> Durante el período el indicador se presenta en los niveles y patrones establecidos.</p> <p><b>POR DEBAJO:</b> Durante el período el indicador se presenta en forma tal que no alcanza los niveles y patrones establecidos. Requiere aplicar esfuerzos para satisfacer las exigencias mínimas del empleo.</p> <p><b>MUY POR DEBAJO:</b> Durante el período el indicador no se presenta o su presencia dista mucho de los niveles y patrones establecidos.</p>	
<p><b>INTERPRETACIÓN DE LA EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO</b></p> <p>Para efectos de las decisiones que se derivan de la evaluación del desempeño , se tienen en cuenta los siguientes grados:</p> <p><b>SOBRESALIENTE:</b> de 884 a 1000 puntos                      <b>SUPERIOR:</b> de 767 a 883                      <b>ADECUADO:</b> De 650 a 766</p> <p><b>INSATISFACTORIO:</b> de 100 a 649 puntos</p>	

DE ACUERDO CON LA SIGUIENTE CLASIFICACIÓN, EVALÚE SÓLO LA QUE CORRESPONDA, SEGÚN EL CASO:

- A. FACTORES DE DESEMPEÑO PARA EL NIVEL ASESOR Y PROFESIONAL CON PERSONAL A CARGO
- B. FACTORES DE DESEMPEÑO PARA EL NIVEL ASESOR Y PROFESIONAL SIN PERSONAL A CARGO
- C. FACTORES DE DESEMPEÑO PARA EL NIVEL TÉCNICO Y ASISTENCIAL CON PERSONAL A CARGO
- D. FACTORES DE DESEMPEÑO PARA EL NIVEL TÉCNICO Y ASISTENCIAL SIN PERSONAL A CARGO

**B. FACTORES DE DESEMPEÑO PARA EL NIVEL ASESOR Y PROFESIONAL SIN PERSONAL A CARGO:**

AREAS	DESCRIPCION Y PESO DE FACTORES	NIVEL DE EJECUCION				PUNTO S
		M.P.D	P.D	ADEC.	P.ENC	
<b>PRODUCTIVIDAD</b>	<b>PLANEACION:</b> Prevé y jerarquiza las secuencias necesarias para el desarrollo de los procesos y logro de los resultados específicos esperados.	14-51	52-90	91-115	116-140	
	<b>UTILIZACION DE RECURSOS:</b> Emplea la información, los procedimientos, el talento humano y los recursos materiales y financieros para el desarrollo de las actividades a su cargo.	12-44	45-77	78-98	99-120	
	<b>CALIDAD:</b> Demuestra un nivel de conceptualización, rigor y confiabilidad técnica en sus productos. Cumple las especificaciones establecidas.	10-36	37-64	65-82	83-100	
	<b>COMPETENCIA TECNICA:</b> Aporta la experiencia y los conocimientos específicos necesarios para el desempeño del cargo. Conceptúa confiablemente sobre aspectos propios de su formación profesional e investiga y se capacita sobre temas relacionados con las funciones de su cargo.	8-29	30-51	52-65	66-80	
	<b>RESPONSABILIDAD:</b> Realiza las funciones inherentes al cargo y cumple los deberes y compromisos asignados obteniendo los resultados esperados y asumiendo las consecuencias que se derivan de su trabajo.	8-29	30-51	52-65	66-80	
	<b>OPORTUNIDAD:</b> Entrega los trabajos a tiempo teniendo en cuenta las prioridades y los requerimientos en la ejecución y desarrollo de sus actividades.	8-29	30-51	52-65	66-80	
600	<b>SUBTOTAL</b>					

AREAS	DESCRIPCION Y PESO DE FACTORES	NIVEL DE EJECUCION				PUNTOS
		M.P.D	P.D	ADEC.	P.ENC	
CONDUCTA LABORAL	<b>COMPROMISO INSTITUCIONAL:</b> Asume y transmite el conjunto de valores organizacionales. En su comportamiento y actitudes demuestra sentido de pertenencia a la entidad.	10-36	37-64	65-82	83-100	
	<b>TRATAMIENTO DE LA INFORMACION:</b> Maneja y comparte la información en forma confiable, prudente y reservada, a través de los canales pertinentes.	10-36	37-64	65-82	83-100	
	<b>TRABAJO EN EQUIPO:</b> Demuestra capacidad para integrarse a un equipo de trabajo con aportes objetivos.	8-29	30-51	52-65	66-80	
	<b>RELACIONES INTERPERSONALES:</b> Establece y mantiene comunicación con usuarios superiores, compañeros y colaboradores generando un ambiente laboral de cordialidad y respeto.	6-21	22-38	39-49	50-60	
	<b>INICIATIVA:</b> Busca soluciones y alternativas que conduzcan a resolver diferentes situaciones en el desempeño de las funciones.	6-21	22-38	39-49	50-60	
400		SUBTOTAL				
		PUNTAJE TOTAL				

***CALIFICACION DE SERVICIOS***

a. EVALUACION DEL LOGRO DE OBJETIVOS (Formulario 1)	<input type="text"/>	X 65 % =	<input type="text"/>
b. EVALUACION DE FACTORES DE DESEMPEÑO (Formulario 2)	<input type="text"/>	X 35 % =	<input type="text"/>
CALIFICACION (A+B) =	<input type="text"/>		

***MEJORAMIENTO Y DESARROLLO***

**PUNTOS FUERTES**

**PUNTOS DÉBILES**

**RECOMENDACIONES PARA EL MEJORAMIENTO**

Firma del evaluador \_\_\_\_\_

Ciudad y fecha:

**El resultado de las evaluaciones parciales (por cambio de jefe inmediato, de empleo o semestrales), será comunicado al empleado y no será susceptible de recurso. Únicamente procede recurso sobre el resultado de la evaluación DEFINITIVA.**

**RESULTADO DE LA EVALUACIÓN**

**CALIFICACIÓN DEFINITIVA:**

***CALIFICACION DE SERVICIOS***

a. RESULTADO DE LA PRIMERA EVALUACIÓN PARCIAL

b. RESULTADO DE LA SEGUNDA EVALUACIÓN PARCIAL

CALIFICACION (A+B)/2 =

SATISFACTORIO

INSATISFACTORIO

***MEJORAMIENTO Y DESARROLLO***

**PUNTOS FUERTES**

**PUNTOS DÉBILES**

**RECOMENDACIONES PARA EL MEJORAMIENTO**

Firma del evaluador \_\_\_\_\_

Ciudad y fecha:

\_\_\_\_\_

**NOTIFICACION**

**Contra esta calificación procede el recurso de reposición y en subsidio el de apelación interpuestos ante el evaluador dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha de Notificación. Los recursos deben presentarse por escrito, personalmente o mediante apoderado y exponiendo los motivos de inconformidad.**

Firma del evaluado \_\_\_\_\_ Ciudad y  
fecha \_\_\_\_\_

**Al funcionario se le debe entregar copia de esta evaluación**

**RECURSOS**

*Interpuso Recurso de Reposición*

*Interpuso Recurso de Apelación*

## CAPITULO V

### 5. FASE FINANCIERA

#### 5.1 DESCRIPCION DE PRODUCTOS Y PRECIOS

##### **Clases Grupales Para El Adulto Mayor.**

El centro de promoción y prevención para el adulto mayor fitactfi (fitness y actividad física) tiene como objetivo principal ofrecer programas de actividad física para el adulto mayor como una alternativa que le permita al usuario tener un estilo vida más saludable, y así poder reducir el riesgo de padecer o sufrir alguna enfermedad crónica no transmisible (diabetes enfermedades cardiovasculares, obesidad, hipertensión etc.) mejorando cada día más su calidad de vida.

Todo lo anterior se logra a través de las diferentes actividades que conforman los programas de fitness y actividad física como lo son:

- **Aeróbicos**
- **Pilates**
- **Yoga**
- **Spinning**
- **Banda**
- **Pesas**
- **Trabajo de maquinas**
- **Balón fitness**
- **Stretching**
- **Tae Bo.**
- **Tai chi**

**Las clases grupales** para adulto mayor buscan ofrecer el servicio a grupos mayores de 5 personas, donde se ofrece el servicio de clase dirigida por medio de las diferentes tendencias del fitness, con una intensidad de 5 días a la semana de una hora por sesión. El servicio incluye el acompañamiento y asesoría del profesional específico, hidratación, valoración antropométrica y masaje por participante una vez por mes.

**El cual tiene un valor aproximado de \$80.000 por persona es decir que el valor de 5 personas es de \$500.000. Las clases personalizadas** para adulto mayor buscan ofrecer el servicio a un mínimo de 1 persona máximo de 3 personas

, donde se ofrece el servicio de clase dirigida por medio de las diferentes tendencias del fitness, con una intensidad de mínimo 3 días a la semana con una intensidad horaria de una hora por sesión. El servicio incluye el acompañamiento y asesoría del profesional específico, hidratación, valoración antropométrica, seguimiento mensual de su rutina cumplimiento de metas y objetivos y masaje por participante una vez por mes.

El cual tiene un valor aproximado de:

**1 persona = 390.000**

**2 personas = 432.000**

**3 personas = 456.000**

### **Clases grupales**

- Si un integrante trae un acompañante se le hará un descuento del 10% sobre la mensualidad

### **Clases grupales y personalizadas**

- Si uno de los integrantes del grupo logra conseguir otro punto de acondicionamiento físico y fitness fuera del que ya se tiene esta persona tendrá un descuento del 50% de su mensualidad

**Volantes:** 1000 volantes media carta por \$80.000.

**Tarjetas De Presentación:** 1000 tarjetas de presentación 4x2 por un valor de \$30.000 brillantes.

**Valla Publicitaria:** \$100.000 por valla publicitaria.

**Página Web:** diseño, hosting, dominio. \$1'200.000 para que así la gente pueda acceder a la información general de la empresa e información de los programas

ofrecidos por esta además de tener contacto con la empres de un manera más cómoda y en cualquier momento

## 5.2 POTENCIAL DEL MERCADO

*Población Objetivo\* T.C.P = Potencial De Mercado*

*14\*25= 350 POTENCIAL DE MERCADO PARA CLASES GRUPALES*

*14\*12= 168 POTENCIAL DE MERCADO CLASES PERSONALIZADAS*

*SE TENDRA COMO OBJETIVO VENDER EL 10 %*

	2012	2013	2014
<i>CLASES GRUPALES 30%</i>	<i>10 paquetes grupales de 5 personas c/u con un valor de % 80.000 por persona</i>	<i>10 paquetes grupales de 5 personas c/u con un valor de % 80.000 por persona</i>	<i>11 paquetes grupales de 5 personas c/u con un valor de % 80.000 por persona</i>
<i>CLASES PERSONALIZADAS DE UNA PERSONA 20%</i>	<i>5 personalizados con un costo de 390.000 c/u</i>	<i>5 personalizados con un costo de 390.000 c/u</i>	<i>6 personalizados con un costo de 390.000 c/u</i>
<i>CLASES PERSONALIZADAS DE DOS PERSONAS 20%</i>	<i>5 personalizados con un costo de 432.000 C/U</i>	<i>5 personalizados con un costo de 432.000 C/U</i>	<i>6 personalizados con un costo de 432.000 C/U</i>
<i>CLASES PERSONALIZADAS DE TRES PERSONAS 20%</i>	<i>5 personalizados con un costo de 456.000 C/U</i>	<i>5 personalizados con un costo de 456.000 C/U</i>	<i>6 personalizados con un costo de 456.000 C/U</i>
<i>TOTAL</i>	<i>Mensuales: \$4'156.000  Anual: \$49'872.000</i>	<i>Mensuales: \$4'156.000  Anual: \$49'872.000</i>	<i>Mensuales: \$6'234.000  Anual: \$74'808.000</i>