



ULTIMATE TRAINING
TRABAJO DE GRADO
CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

Juan Sebastián Moreno Morales

Diego Alejandro Velandia Cruz

Asesor:

Luis Alejandro Díaz Zabaleta

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación
Bogotá D.C.
2019

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
LOGO	5
SLOGAN	6
MISIÓN	6
VISIÓN	7
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	7
MARCO REFERENCIAL	8
CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO	9
CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR	11
CAPITULO III: CANALES	13
CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES	14
CAPITULO V: INGRESOS	15
CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES	22
CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES	22
CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES	26
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS	27
CAPITULO X: IMPACTO	40
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO	41
REFERENCIAS	42



INTRODUCCIÓN

Ultimate Training es un centro de entrenamiento deportivo en donde se le brinda al deportista un entrenamiento individualizado, o en algunos casos a grupos de hasta 5 personas, lo cual permite un acercamiento más directo entre entrenador-deportistas obteniendo mejores resultados en cuanto a planificación y control del entrenamiento en función de los objetivos de los deportistas, sean individuales y colectivos.

Este centro de entrenamiento está orientado a brindar entrenamientos efectivos, en donde se elaboran los planes de entrenamiento de acuerdo a los gustos y necesidades de los clientes, enfocadas en mejorar su rendimiento físico y busca mejorar la calidad de vida. Son ejercicios que a groso modo que buscan generar conciencia de los movimientos propios y del entorno (Propiocepción y percepción) y un mejor rendimiento como deportista.

Se centra principalmente en cambiar el entrenamiento de lo general, al entrenamiento de competencia según los objetivos del deportista en función de la disciplina o competencia en la cual quiere participar, donde se busca brindar la oportunidad de entrenar como profesional a deportistas amateur, y a deportistas de rendimiento.

Los entrenamientos están dirigidos principalmente a deportes individuales (ciclismo, atletismo, natación, triatlón, ironman, entre otros), el objetivo es formar y/o incrementar el rendimiento deportivo, a los deportistas en tiempo y marca, acoplándose a lo que el cliente desee y/o necesite. Esto se logrará por medio de entrenamientos personalizados y semi-personalizados que le permitan apropiarse de su modalidad deportiva, mejorando y potenciando sus capacidades físicas condicionales en pro de mejorar el rendimiento en competencia.

El servicio a prestar es la formación físico-deportiva de deportistas por medio de un centro de entrenamiento dirigido a deportistas que se desempeñen dentro de deportes individuales, de



diferentes niveles de rendimiento, en donde se brinda una preparación física y técnica según el deporte y la modalidad que practique el cliente, con el fin de formar, instruir, mejorar o mantener, tanto a nivel físico, como a nivel técnico al deportista. Se realizan programas de entrenamiento enfocados principalmente en la preparación física para deportes individuales como atletismo, natación, ciclismo, etc.; buscando mejorar la condición física y aumentar el rendimiento en competencia de deportistas ya sea de nivel amateur o de alto rendimiento, o incluso, brindar una preparación inicial para aquel cliente que desee iniciarse en alguno de los deportes anteriormente mencionados.

Las principales características que ofrece en cuanto a la condición física, son el aumento de las 4 capacidades físicas condicionales, como la fuerza (La cual va dependiendo al deporte que vaya a enfocarse, y a la modalidad deportiva) la resistencia aeróbica, la flexibilidad y la velocidad; siendo la última una capacidad que se trabajará de acuerdo a la modalidad deportiva a la que quiera enfocarse; para esto, los entrenamientos se enfocarán en el entrenamiento de resistencia o aeróbico (principalmente para deportes en donde se recorran grandes distancias o requieran de un esfuerzo por una cantidad de tiempo prolongado), el entrenamiento de fuerza, entrenamiento por repeticiones (puede ser para pruebas de velocidad como de semifondo y fondo), etc.

Se prestaran 3 servicios:

- 1.** Formación física inicial enfocada en el deporte al que aspire el cliente
- 2.** Formación y fundamentación físico-técnica dirigida a los deportes o al deporte al que aspire el cliente
- 3.** Preparación física general y específica enfocada a la competencia que vaya a desarrollar el deportista. (10k-21k-Maraton-triatlon-ironman-Etc)



Objetivos del programa

Brindar un plan de entrenamiento individualizado, para deportistas amateur y de alto rendimiento entre los 14 a 45 años de edad, los cuales practican algún deporte de tiempo y marca, el cual lleve a las personas a cumplir sus objetivos, ya sea de manera presencial o virtual por medio de una aplicación. Logrando, con un programa de entrenamiento supervisado y totalmente controlado, un acercamiento más efectivo con el deportista para obtener mejores resultados con el entrenamiento.

Objetivos específicos.

- Implementar un sistema de entrenamiento individualizado que se ajuste a las necesidades específicas del cliente.
- Realizar un seguimiento al proceso de cada deportista y realizar los ajustes necesarios para conseguir los mejores resultados.
- Diseñar una aplicación que permita un acercamiento más efectivo con el cliente y su proceso de entrenamiento, y evaluar su estado actual comparándolo con el anterior.
- Mejorar el rendimiento deportivo del cliente, llevándolo al cumplimiento de sus metas deportivas.

LOGO



SIGNIFICADO

Los aros, la corona de olivo y los 5 colores que conforman el logo está relacionados e inspirados en los juegos olímpicos, ya que, tanto los aros y los colores hacen parte del emblema del movimiento olímpico y la corona de olivo se usaba en la antigüedad para representar al campeón de una disciplina dentro de los juegos.

Azul: Representan la confianza y el éxito

Amarillo: Representa la alegría, inspiración, y abundancia

Negro: Representa la elegancia y autoridad

Verde: Representa la frescura, juventud y armonía

Rojo: Representa la fuerza y la energía

SLOGAN

¡Marcando tu Futuro!

MISIÓN

ULTIMATE TRAINING Es una entidad que busca implementar los deportes de tiempo y marca en la población de Bogotá D.C., comenzando por la localidad de Suba, teniéndose también en cuenta la población externa a ella, ofreciendo servicios de entrenamiento y mantenimiento en acondicionamiento físico de deportistas de nivel tanto amateur como de alto rendimiento, e igualmente personas que quieran iniciar en el mundo deportivo.



VISIÓN

Se busca que en el año 2022 ULTIMATE TRAINING Sea reconocida como una empresa líder en preparación físico-técnica para deportistas, a través los servicios de entrenamiento que ofrecemos, siendo controlado por medio de una aplicación que facilite el acceso a la planificación y el proceso de entrenamiento, y la comunicación con el cliente; siempre elaborando planes de entrenamiento que generen seguridad y confianza para los clientes, aplicándose en suba de manera prioritaria, pero con expansiones en otras localidades de Bogotá como lo son Engativá, chapinero, Usaquén, entre otros.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

Esta empresa desarrolla su ideología basándose en los estatutos que promueve la Universidad Santo Tomás De Bogotá. Sus principales ideas se basan en el apoyo íntegro de la persona, como persona desde un punto vista personal, profesional, moral y emocional. La idea es buscar que todas las personas que caractericen por sentido humanista, en el que puedan buscar el desarrollo de sus metas, sin buscar un método Maquiavelo, el cual se caracteriza en buscar el fin sin importar los medios; sino que busquen, desde su trayectoria para lograr sus metas, encontrar apoyar a los demás y que te apoyen y así generar un proyecto mutuo.

VALORES QUE LA EMPRESA PROMUEVE

Integridad

El valor de la integridad es fundamental para las relaciones humanas y por eso es algo que se quiere implementar en los deportistas. Al igual que promoverla por medio del ejemplo,



mostrando completa claridad y transparencia en todo el proceso con nuestros clientes, al igual que siempre trabajar en pro de un buen proceso.

Autocrítica

Para la empresa es un valor de suma importancia, porque el valor de la autocrítica siempre permite buscar nuevos caminos para seguir un proceso, sea en un plan de entrenamiento, o para un trabajo íntegro en el caso de la empresa hacia sus clientes. Así como lo es también el buscar siempre nuevos objetivos y metas en el momento que ya se cumplan sus objetivos.

Respeto

Adaptando cada plan de entrenamiento a las necesidades y objetivos de cada uno de los clientes, ULTIMATE TRAINING quiere mostrar el respeto como algo que debe aplicarse fundamentalmente en cada acción y decisión que se toman en el diario vivir.

Honestidad

Integrando un sentido de pertenencia en la honestidad, queremos mostrar todo el proceso aplicando el proceso de aclaración de preguntas a los clientes para que se encuentren completamente satisfechos y tengan plena confianza en que siempre se busca la idea de cumplir sus objetivos.

MARCO REFERENCIAL

Teniendo en cuenta el constante crecimiento en los últimos años de prácticas deportivas como el ciclismo o el running, convirtiéndose en un mercado bastante amplio en el cual nuestra



empresa busca brindar una solución a la amplia demanda en este aspecto, y así mismo combatir y reducir el sedentarismo fomentando las prácticas deportivas e implementación de programas de entrenamiento.

Por lo anterior en nuestro proyecto se considera importante conocer la normatividad que se relaciona estrechamente con el objeto nuestra empresa.

- **LEY 181 DE 1995. (Artículo 81)** En la cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación física y se crea el sistema nacional del deporte. (Ley 181, 1995, art. 81)
- **Constitución política de Colombia. (Artículo 52)** El deporte junto con sus manifestaciones tienen por objeto la formación integral y el bienestar de las personas El deporte y la recreación, hacen parte de la formación educativa siendo un gasto público social. Por lo que todas las personas tienen derecho a la práctica deportiva y aprovechamiento del tiempo libre, en donde el estado fomentará e inspeccionará estas actividades. (Const., 1991, art. 52)
- **Ley 232 De 1995.** En La Cual Se Dictan Normas Para El Funcionamiento De Los Establecimientos Comerciales. (Ley 232, 1995)
- **Ley 729 De 2001. (Diciembre 31).** En la cual se crean los Centros de Acondicionamiento y Preparación Física en Colombia. (Ley 729, 2001)

CAPÍTULO I: SEGMENTOS DE MERCADO

Geográfica

Zona urbana de Bogotá D.C, Localidad en su mayoría Suba.



Demográfica

Según los datos de la Secretaría de Cultura, recreación y deporte (2016) se estima que la localidad de Suba cuenta con 1.250.000 habitantes aproximadamente

Psicográfica

Se trata de la preparación para enfrentarse a los deportes individuales y siempre buscar mejorar marcas, completar pruebas, y/o rendir, por lo cual desde la parte mental debe manejarse de la mejor manera. Los deportes individuales, son deportes que generan un gasto emocional y mental muy grande, por lo tanto, se debe preparar implícitamente con los entrenamientos, para que solo este enfocado en estar al 100% en toda la prueba.

Conductual

Principalmente se tendrá en cuenta la actitud y la iniciativa que tienen frente a este nuevo proyecto; características de los clientes como clase social y estilo de vida. Cuando iniciemos observar el comportamiento de los usuarios, incluyendo el uso del servicio, conformidad con el precio, lealtad al proyecto y búsqueda de beneficios. Algunos pueden hacer uso de nuestros servicios de manera diaria, mientras que otros pueden hacer uso de estos semanal o mensualmente.

Aquellas personas con ingresos mayores, se pueden interesar en modelos de gran calidad sin importar el costo de estos. Esto puede atraer a los trabajadores y personas vinculadas a esta para proporcionar lo mejor, así mismo atraer nuevos clientes y oportunidades de expansión, por consiguiente se ofrecerían nuevos servicios.



CAPÍTULO II: PROPOSICIONES DE VALOR

Nuestro proyecto es en esencia un centro de acondicionamiento físico, el cual se centra en el cumplimiento de los objetivos propuestos por el cliente y mejoramiento del rendimiento de los mismos, el cual contará con constante supervisión por parte tanto del entrenador como por el usuario.

Los programas de entrenamiento se diseñarán con anterioridad, de manera individualizada, en el cual los planes de entrenamiento los realizan profesionales especializados en el área donde se analizan todas las variables que se consideren fundamentales y a su vez están estrechamente relacionados con objetivos fundamentales para el desarrollo de la práctica deportiva deseada por el cliente (reducción del porcentaje graso, mejora de la fuerza y de la resistencia).

Al final de cada una de las sesiones de entrenamiento, la información de la misma será archivada, con el fin de que cada usuario tenga la posibilidad de consultar dicha información (rutinas de ejercicio pasadas y futuras, tips, nutrición y actividades extras) por medio de una aplicación en su celular.

Nuestro proyecto tiene como innovación y característica diferencial el entrenamiento individualizado para cada deportista, el cual no se consigue fácilmente ya que en muchos centros de entrenamiento o clubes deportivos el entrenamiento se realiza de manera grupal, permitiendo así realizar una mejor planificación del entrenamiento con base a los objetivos del deportista y una evaluación más cercana del proceso del mismo, con el fin de obtener los mejores resultados competitivos.



Al ser un servicio que se presta de manera individualizada, permite que exista una mejor planificación y control del entrenamiento específico para cada deportista, lo cual resulta en un mejor rendimiento y desempeño deportivo en competencia. El servicio se ajusta a las necesidades y requerimientos del cliente en busca del cumplimiento de sus propios objetivos.

Al brindarse un entrenamiento individualizado, se realiza un seguimiento personal al deportista, lo que implica realizar una completa evaluación de su aptitud física tanto de manera inicial como durante el proceso, y realizar los ajustes necesarios en la carga con el fin de disminuir el riesgo de lesiones, sobre entrenamiento u otros que resulten en disminuir el rendimiento del deportista, no cumplimiento de las metas del mismo y afecten la imagen de la empresa y el servicio que se brinda.

VENTAJA DE LA PROPUESTA.

Teniendo en cuenta que la planificación del entrenamiento se realiza según los requerimientos de cada cliente, se realiza una evaluación previa para determinar el estado inicial del deportista/cliente, y con base en esto, controlar la intensidad del ejercicio, la cual ayudará a cumplir los objetivos de la persona para con su entrenamiento.

Nuestro proyecto se apoya en el uso de una aplicación y/o un medio virtual por el cual se pueda suministrar a los clientes la planificación de los entrenamientos de manera individualizada, y por medio de la misma, realizar el seguimiento pertinente al proceso de entrenamiento del deportista, facilitando la comunicación con aquellos que no se encuentren en la ciudad, generando de esta forma un control del entrenamiento que nos permite supervisar el desarrollo y



cumplimiento de los objetivos de los deportistas de una forma más rápida y eficiente; entre estos lo siguientes:

- Objetivos de entrenamiento alcanzables.
- Interconexión de cargas de entrenamiento adecuadas.
- Programas diseñados para segmentos diferentes (según el nivel, marcas de tiempo, habilidades y/o capacidad física de cada cliente)
- Mayor aprovechamiento del tiempo para el entrenamiento.
- Planificación de los entrenamientos más efectiva.

CAPÍTULO III: CANALES

Percepción: La percepción se elevará ofreciendo nuestro servicio de manera individualizada generando buenas relaciones interpersonales cliente-entrenador y materiales (necesarios acorde al plan y tipo de entrenamiento a realizar) de muy buena calidad.

Evaluación: La evaluación del cliente se hará principalmente en base a los resultados obtenidos post entrenamiento en las competencias y/o en el grado en el que se cumplen los objetivos propuestos inicialmente. Esta evaluación será dirigida a los clientes y se realizará de manera virtual.

Venta: La adquisición del producto (en nuestro caso se haría referencia a la planificación de entrenamiento) se realizará por medio de un contacto cliente-entrenador, ya sea de manera presencial en el sitio donde estará ubicada nuestra empresa y/o por medio de una página



web/aplicación. Inicialmente se hace un contacto con el deportista en donde se le dan a conocer los servicios que ofrecemos y se determina cuáles son las aspiraciones del deportista (en cuanto a nivel competitivo. Ej., preparar una media maratón). Posteriormente se realizará una evaluación al deportista para determinar su nivel de aptitud física, estado de salud y objetivos de entrenamiento para realizar la planificación de los entrenamientos que se realizarán.

CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

Si bien nuestra empresa es un centro de acondicionamiento físico, la relación con los clientes y usuarios de nuestra empresa será de asistencia personal, debido a que el servicio que se va a prestar con los entrenamientos va a ser de manera personal enfocándose en cada usuario y sus requerimientos, además de ser individualizada para cada cliente acorde a las necesidades de cada uno. El control del entrenamiento será 100% personalizado bajo aplicaciones y/o plataformas online, etc. y el constante contacto con cada uno de los individuos de la población a intervenir. Se hace un seguimiento especial para cada individuo por medio de una aplicación, en la cual se brindan los planes de entrenamiento, se controla la intensidad, el volumen y el contenido de los entrenamientos el cual es exclusivo y único para cada persona.

Característica de la población:

- Personas de ambos sexos (hombres y mujeres)
- Personas mayores de edad entre los 18 y 45 años
- Personas con previa formación y entrenamiento a Nivel Fitness, según los servicios, en este caso deportes, que nuestra empresa ofrece



Población Objetivo

Para determinar la población objetivo se tiene en cuenta la estadística del año 2016 brindada por la secretaría de cultura, recreación y deporte, la cual nos indica que en la localidad de Suba hay un total de 1'250.734 habitantes, en los cuales la predominancia es entre la clase socioeconómica baja (estratos 1, 2, 3) representando el 74% de la población total de la localidad. En la segmentación según el sexo, se encuentra que el 52% está constituida por mujeres y el 48% por hombres. En la segmentación según la edad, el 77% de su población está entre los 15 y los 55 años. En cuanto a las prácticas deportivas, la localidad presenta una participación del 40% de la población, siendo mayor que el promedio distrital, teniendo una tendencia creciente en este apartado. (Secretaría de Cultura, recreación y deporte, 2016)

Teniendo en cuenta lo anterior podemos argumentar que en esta localidad la población se ha interesado cada vez más en la práctica de actividades deportivas. A partir de las estadísticas en mención en cuanto a la práctica de actividades recreo-deportivas de la localidad, es posible determinar que hay un segmento de mercado de gran magnitud y que este puede suplir las necesidades poblacionales de este proyecto.

CAPÍTULO V: INGRESOS

Ajustes de precio: Al ofrecer el servicio a bajo costo, se busca que la empresa pueda generar mayor volumen de demanda del servicio, puesto que aumentará el número de unidades adquiridas, ya que los precios serán más atractivos para los clientes, en comparación a los ofrecidos por la competencia.



Mejoras de los productos (servicios): Al llevar a consideración cada uno de los pilares y elementos implícitos en el entrenamiento, se busca crear un entorno favorable para el usuario, lo cual se verá reflejado no solo en la adquisición del servicio, sino también en la fidelización del mismo con la empresa. Además, se tendrá en cuenta la opinión y retroalimentación de cada usuario, con el fin de mejorar nuestros servicios.



Cuadro de análisis de la competencia						
Compe tidor	Producto	Servicio	Horarios	Calidad	Participac. En el mercado	Precio
Bodyte ch – sede suba	Club médico deportivo - gimnasio &fitness	1. Plan 12 meses: gimnasio (zona cardiovascular, zona de fuerza y musculación, clases grupales. Indoorcycling, zonas húmedas (turco y sauna) - evaluación médica y controles cada 3 meses	Sede: lunes a jueves 5:00 a.m. - 11:00 p.m. / Viernes 5:00 a.m. - 9:00 p.m. / sábado 7:00 a.m. - 8:00 p.m. / Domingo y festivos 7:00 a.m. - 6:00 p.m.	Alta	Alta	Mes: \$67.000 - año \$810.000

		2. Plan 6 meses: gimnasio (zona cardiovascular, zona de fuerza y musculación, clases grupales. Indoorcycling, zonas húmedas (turco y sauna) - evaluación médica y controles cada 3 meses				Mes: \$79.900
		3.entrenamiento personalizado				8 clases al mes: \$529.000 / 12 clases al mes: 630.000



Smart fit-sede suba	Centro de acondiciona miento físico- gimnasio inteligente	1.plan black (zona de musculación, zona de cardio, contrato a 12 meses, sillones de masaje)	Sede: lunes a jueves 5:00 a.m. - 10:00 p.m. / Viernes 5:00 a.m. - 11:00 p.m. / sábado 7:00 a.m. - 5:00 p.m. / Domingo y festivos 8:00 a.m. - 5:00 p.m.	Alta	Alta	\$69.900 mes
		2. Plan Smart (zona de musculación, zona de cardio, sillones de masaje, sin cuota de cancelación)				\$59.900 mes



Stark Smart gym- sede suba	Acondicionamiento físico	1. Zona de musculación, zona de cardio, zona de abdomen y estiramiento, entrenamiento personalizado, entrenamiento funcional	Lunes a jueves: 5:00 a.m. – 10:00 p.m. /Viernes 5:00 a.m. - 9:00 p.m. / sábado 7:00 a.m. - 5:00 p.m. / Domingo y festivos 8:00 a.m. - 5:00 p.m.	Media	Media	\$92.900 mes
---	--------------------------	--	---	-------	-------	--------------



TARIFAS Y DESCUENTOS:

Deportes
Atletismo
Ciclismo en ruta
Natación

Oferta	Valor Mensual	No. Personas	Valor mensual	Valor anual
1 Deporte	180.000	8	1.440.000	17.280.000
2 Deportes	280.000	3	840.000	10.080.000
3 Deportes	400.000	5	2.000.000	24.000.000
Paquetes iniciales (Por horas al mes)	10.000	12	120.000	1.440.000
Total			4.400.000	52.800.000

Gastos	Valor mensual	No. Personas	Valor mensual 1	Valor anual
Arrendamiento espacio	350.000			4.200.000
Honorarios entrenador	1.000.000	2	2.000.000	24.000.000
Personal Administrativo	1.360.000	1	1.360.000	16.320.000
Servicios Públicos	200.000			2.400.000
Servicios Publicidad	150.000			1.800.000
MENSUALIDAD TOTAL	4.060.000	TOTAL(ANUAL)		48.720.000

Fuentes de ingresos

La forma en la que se van a generar la fuentes de ingresos es a través de primas por suscripción, ya que el servicio, que en este caso serán los planes de entrenamiento con un valoración inicial y un seguimiento al proceso del deportista incluidos, se ofrecerá de manera continua, en la que el cliente realizará la compra inicial del paquete de sesiones de entrenamiento mes a mes y si el cliente desea puede renovarlo al mes siguiente; además de esto se ofrecen paquetes de suscripción por trimestre, semestre y anual a los cuales el cliente puede acceder según su preferencia.

Mecanismo de fijación de precios

Los precios de adquisición de los productos ofrecidos será mediante precios fijos dependiente de las características, ya que el precio se definirá según el paquete de suscripción que el cliente escoja.

CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES**Recursos Humanos**

Profesionales en cultura física, deporte y recreación o áreas afines capacitados para planear y dirigir sesiones de entrenamiento en deportes específicos de tiempo y marca, y que sean capaces de realizar una evaluación de la aptitud física inicial completa a los deportistas. Nutricionista, capacitado para realizar planes nutricionales que benefician el rendimiento del deportista. Administrador

Recursos Físicos

Implementación necesaria para las sesiones de entrenamiento (conos, cronómetros, bandas thera-band, colchonetas, mancuernas, steps). Local comercial. Material audiovisual (equipo de sonido, televisores) con el fin de mejorar el ambiente y la experiencia durante el entrenamiento.

CAPÍTULO VII: ACTIVIDADES CLAVES

Nuestro centro de entrenamiento “ULTIMATE TRAINING” está formado con el propósito de que las personas mejoren, mantengan o estimulen sus capacidades físicas condicionales y



coordinativas y así tener un mejor control de cuerpo; mejorar marcas o comenzar a realizar pruebas deportivas.

Como todos los deportes individuales, el principal indicador de progreso será por medio de chequeos, que es realizar una simulación de la prueba a la máxima intensidad para obtener una “marca” pre competencia.

Esta propuesta ayudará al deportista y al entrenador a conocer los resultados del entrenamiento, evaluando así el desarrollo de este y la obtención de su capacidad aeróbica por medio de trabajos modificados, entre otras variables.

Este centro de entrenamiento está precisamente diseñado para el desarrollo de ejercicios multi-articulares de resistencia y fortalecimiento; sustentados sobre una base aeróbica. Por lo tanto los planes de entrenamiento están diseñados, planificados y estructurados por varios profesionales del área, sin embargo sí se tendrán en cuenta los gustos personales del cliente, dentro de los planes y deportes que maneja ULTIMATE TRAINING.



DIAGRAMA DE PROCESO TÉCNICO

DIAGRAMA DE PROCESO TÉCNICO				
FASES	TIEMPO	INTENSIDAD	ACTIVIDAD	MATERIALES
Fase técnica y de instrucción	10'	N/A	Se explica el contenido de las sesión de entrenamiento al deportista, objetivos de la sesión y algunas consideraciones a tener en cuenta	Formato de planificación de la sesión
Fase inicial de ejercicio	5'	40%-50% de la FC Max	Movilidad articular haciendo énfasis en los segmentos corporales de mayor incidencia durante la sesión de entrenamiento	Espacio abierto, sin elementos
	10'	50 a 60% del FC Max	Calentamiento dinámico según las indicaciones del instructor, utilizando auto cargas y activación cardiovascular	Espacio abierto, sin elementos



Fase central	15'	60 a 75% de la FC Max	Zona de fortalecimiento, fortalecimiento zona Core (sentadilla, elevaciones de cadera, push up, plancha frontal, plancha lateral) 30 segundos de trabajo por 30 segundos recuperación, 3 series	Espacio abierto, sin elementos
	30'	70 a 90% de la FC Max	Zona de cardiovascular, carrera continua variable 2' Z3 (70-80%) 1' Z4 (80-90%) (Atletismo)	Banda eléctrica
Fase final (recuperación/vuelta a la calma)	5-10'	40-50% de la FC Max	Recuperación activa en bicicleta estática	Bicicleta estática
	10'	N/A	Estiramiento pasivo en grupos musculares trabajados durante la sesión, se realizan dos ejercicios por cada grupo muscular trabajado durante la sesión durante 20-30 segundos	Colchonetas y espacio abierto,



CAPÍTULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES

Primeramente, se debe implementar cómo la entidad va a generar beneficio de manera directa a la propuesta de valor, en este caso se buscaría una entidad que nos dé un plus en la parte tecnológica, teniendo en cuenta el aplicativo que se quiere desarrollar para todo dispositivo, Smartphone, Tablets, portátiles, computadores de escritorio, entre otros.

En este caso, ya se hizo un pre-acuerdo con un estudiante de la facultad de ingeniería de sistemas en la universidad los libertadores, que ya tiene una empresa independiente de desarrollo de software enfocado en aplicaciones para dispositivos móviles, donde ya hay preacuerdos realizados, y otras situaciones por empezar a realizar como lo es la parte legal y el proceso que se debe realizar dentro de los estatutos de empresas en sistemas operadores para celulares, como android y Apple, para ser aceptada y distribuida el aplicativo.

Es importante tener en cuenta también buscar una asociación con una empresa que desarrolle la implementación deportiva para los clientes. En este caso la principal empresa que se buscara por su amplia variedad de productos en estos deportes, y por su facilidad de acceso y de posibles alianzas es con los almacenes “DECATHLON”. También se escoge esta empresa por sus productos de buen precio y de buena calidad, más que con una alianza que posibilite unos precios más bajos o una adecuación de sus productos con el centro de entrenamiento, podrá ser una alianza que favorezca a ambas entidades.

Sería un gran valor agregado, más no la prioridad, el tener una asociación con alguna empresa que brinde bebidas isotónicas para los deportistas. Por qué no es prioritario, es puesto a que las alianzas con entidades caracterizadas con la hidratación pueden ser muy inestables para un



negocio que no tenga las bases sustentables para consumir lo que posiblemente requiera una empresa de bebidas isotónicas, él igualmente el hecho de que se está popularizando mucho la bebida hecha en casa, lo cual puede ser un factor de riesgo si la empresa no sostiene un sustento adecuado para responder a la empresa hidratante.

CAPÍTULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

Este proceso debe estar estrictamente ligado a nuestra política en cuanto a costos. Ya que a pesar de haber una fuente de ingresos toda empresa debe generar unos costos para suplir las necesidades de sus clientes.

COSTOS DE OPERACIÓN:

De acuerdo a:

- Costo de los materiales necesarios en el desarrollo de las actividades (materia Prima).
- Salarios del personal (entrenadores).
- Depreciaciones del equipo productivo.
- Costos de mantenimiento administrativo.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Lo que se busca en este punto de equilibrio es hallar el nivel de ventas por cada servicio que la compañía debe realizar para que recupere el valor que ha gastado y no generar pérdidas.

El centro de entrenamiento ULTIMATE TRAINING ofrece servicios de entrenamiento en deportes individuales; un paquete con un precio de 400.000 (paquete deporte individual), el cual es el mínimo. Y de 1.200.000 la mensualidad la máxima (los 3 deportes que conforman el triatlón),



con un promedio de 25 clientes por mes. Para desarrollar este cálculo se debe tener presente la información correspondiente a todo costo fijo y variable en los que se incurre para la prestación del servicio. Existe la particularidad de que los costos variables son casi imperceptibles ya que en la prestación del servicio usan los implementos adquiridos como parte de los activos de la compañía.

En conclusión, el punto de equilibrio de la empresa es prestar al menos once servicios de 1'200.000 al mes, o 33 servicios de 400.000 (entre otras posibilidades) y con esto la compañía no incurriría en pérdidas. Esto significa que si se venden más de once mensualidades por cada servicio, se obtienen ganancias en el ejercicio cada mes. (13'200.000 mensuales)

La depreciación corresponde al monto de los activos adquiridos, que con el paso del tiempo pierden valor. Este periodo se establece dependiendo del bien o mueble que posea la persona, ya que su uso posee vida útil diferente.



ESTADO DE RESULTADOS



ULTIMATE TRAINING		
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 201X		
Cifras en pesos \$		
INGRESOS		Valor
Ventas Brutas		
Ventas Planes Mensuales		52.800.000
Ventas paquetes horas		-
Total Ingresos		52.800.000
GASTOS		
Gastos de Publicidad		1.800.000
Gastos de Administración		8.000.000
Gastos de Arrendamiento	4.200.000	
Gastos Servicios Públicos	2.400.000	
Gastos Cafeteria	400.000	
Otros gastos asociados	1.000.000	
Gastos de Personal		40.320.000
Total Gastos		50.120.000
Resultado del Ejercicio		2.680.000

- Para el caso de ultimate training, durante los nueve meses transcurridos del año, genera ingresos por 52.8 millones de pesos colombianos, los cuales se convierten en el mismo margen de contribución, puesto que no existen los costos variables por las razones ya mencionadas. El Margen de contribución es la parte de los ingresos que queda después de deducir el costo variable por la prestación del servicio, es decir, lo que queda para cubrir los costos fijos.



- A este margen se le deducen los costos fijos, los cuales, por su nombre se entiende que son aquellos que independientemente del nivel de ventas, siempre serán los mismos; con lo cual se llega a la utilidad antes de impuestos, y concluye con la utilidad del periodo.

BALANCE GENERAL

El balance general es el que presenta la situación financiera de la compañía. En este estado se presentan los recursos con los que cuenta la compañía (ACTIVO) y los mecanismos de financiación de los mismos (PASIVO y PATRIMONIO). El pasivo todo tipo de financiamiento que la compañía reciba de manera externa y que la usa para algún aspecto en la empresa, y el patrimonio que es el financiamiento interno, es decir, los aportes de los socios, las utilidades de periodos anteriores y las reservas que se hayan apropiado.

Además, para el pasivo, no se encuentra en movimiento, puesto que la empresa no va a contar con Presupuestos externos ni préstamos de ningún banco, empresa ni persona natural. Y finalmente, el patrimonio que se encuentran los 5.27 millones, y la utilidad obtenida hasta la fecha (En este caso puesto que es un modelo de negocio, no se muestra una utilidad real, sino una proyectada a un año realizada con ingresos y egresos estimados).

Los activos de la entidad corresponden al efectivo que los socios han aportado al capital social por 5.27 millones (Incluyendo los activos fijos). Con estos aportes se realizó la compra de los implementos y demás activos para el funcionamiento.

- El activo fijo, corresponde a los implementos adquiridos con los aportes de los socios, a los cuales se les deduce la depreciación de los mismos.





ULTIMATE TRAINING	
BALANCE GENERAL DE APERTURA	
(Cifras en pesos)	Valor
ACTIVO	
Bancos	4.000.000
Activos fijos	1.276.000
Total Activo	5.276.000
PASIVO	-
Total Pasivo	-
PATRIMONIO	
Aportes en Dinero	4.000.000
Aportes en activos	1.276.000
Total Capital Social	5.276.000
Pasivo+Patrimonio	5.276.000

- **PROYECCIÓN A UN AÑO:** En este caso, se muestra lo que se espera que pase con el capital de la empresa y su balance general en un año de funcionamiento de la empresa, estableciendo que se trabaje del 1 de enero de 2020 al 31 de diciembre del mismo año. Como podemos observar, por la utilidad mostrada en el estado de resultados (\$2.680.000), se va a conservar dentro de la capital de la empresa, quedando en un total de 6.680.000 en los activos /Bancos, mientras que en patrimonio se muestra el patrimonio que se tenía al comienzo más la utilidad estimada que se realizará en el año.





ULTIMATE TRAINING		
BALANCE GENERAL DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020		
Cifras en pesos \$		
ACTIVO		
Bancos		6.680.000
Activos fijos		1.276.000
Total Activo		7.956.000
PASIVO		0
PATRIMONIO		
Capital Social		5.276.000
Utilidades Ejercicio Actual		2.680.000
Total Patrimonio		7.956.000
Total Pasivo + Patrimonio		7.956.000

COSTOS FIJOS DEL SERVICIO

Costo del personal

1. Administrador

Tipo de contrato: Contrato Laboral - Contrato a término indefinido: El empleado se beneficiará de todas las prestaciones sociales establecidas por la ley, lo cual es sinónimo de garantía y estabilidad para él.



COSTOS 2019	
Salario Mensual	\$917.032
Prestaciones sociales	\$200.186
Seguridad social	\$136.766
Parafiscales	\$36.681
Dotaciones	\$70.000
Costo empleador	\$1.360.000



Horario	
Lunes a Viernes	8:00 a.m. - 4:00 p.m.
Sábados	10:00 a.m. - 3:00 p.m.
Domingos	Descanso

2. Profesional en Cultura Física, Deporte y Recreación (Empleado 1)

Tipo de contrato: Contrato Laboral - Contrato a Prestación de servicios: Con este tipo de contrato, el empleado no se beneficiará de las prestaciones sociales establecidas por la ley, por lo cual él tendrá que hacerse cargo de las mismas.



COSTOS 2019	
Salario Mensual	\$1.036.415
Prestaciones sociales	\$226.248
Seguridad social	\$149.805
Parafiscales	\$41.456
Dotaciones	\$70.000
Costo empleador	\$1.523.924



Horario	
Lunes a Viernes	4:00 a.m. - 2:00 p.m.
Sábados	6:00 a.m. - 4:00 p.m.
Domingos	Descanso

3. Profesional en Cultura Física, Deporte y Recreación (Empleado 2)

Tipo de contrato: Contrato Laboral - Contrato a término indefinido: El empleado se beneficiará de todas las prestaciones sociales establecidas por la ley, lo cual es sinónimo de garantía y estabilidad para él.



COSTOS 2019	
Salario Mensual	\$1.036.415
Prestaciones sociales	\$226.248
Seguridad social	\$149.805
Parafiscales	\$41.456
Dotaciones	\$70.000
Costo empleador	\$1.523.924



Horario	
Lunes a Viernes	2:00 p.m. - 11:00 p.m.
Sábados	Descanso
Domingos	7:00 p.m. - 4 p.m.

Nota: En el caso del nutricionista y el fisioterapeuta, no entran dentro de los costos de personal de la empresa, puesto que el servicio que se ofrece al cliente es de pago directo con el profesional el cual los va a intervenir. Sin embargo, ULTIMATE TRAINING cuenta con una alianza estratégica con cada uno de los profesionales anteriormente mencionados, la cual permite acceder al servicio a un bajo costo.

Arrendamiento

ARRENDAMIENTO									
TIPO DE LOCAL	VALOR ARRIENDO MENSUAL	ÁREA CONST.	PRECIO m²	ESTRATO	ESTADO	ANTIGÜEDAD	PISO No.	GARAJES	SECTOR
COMERCIAL	\$3.000.000	25,00 m²	\$120.000/m²	5	BUENO	16 A 30 AÑOS	2º	1	ZONA CHAPINERO
DESCRIPCIÓN	LOCAL COMERCIAL UBICADO SOBRE LA CARRERA 15, CUENTA CON VITRINA EN PRIMER PISO Y UN ÁREA LIBRE EN EL SEGUNDO PISO. CERCA A CENTROS COMERCIALES COMO EL RETIRO, ATLANTIS Y ANDINO. UBICADO EN UNA ZONA ESTRATÉGICA DE ALTO FLUJO VEHICULAR Y PEATONAL.								
CARACTERÍSTICAS INTERIORES	BAÑO INDEPENDIENTE								
	PISO EN MADERA								
	SERVICIOS PÚBLICOS								
CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR	CÓMODAS VÍAS DE ACCESO								
	SOBRE VÍA PRINCIPAL								
	SUPERMERCADOS / C. COMERCIALES								
	ZONA COMERCIAL								



Costos Variables
Máquina y accesorios

Número	Producto	Cantidad x paquete	Costo x unidad	Cantidad producto	Costo total	Imagen	Actualmente adquirido
01	CONOS	36	10.000	5	50.000		NO
02	BANDAS TRX	3	104.000	5	520.000		NO
03	COLCHONETAS	12	37.000	2	74.000		NO
04	CRONOMETROS	1	45.000	8	360.000		NO
05	STEP	1	129.000	12	1548.000		NO



CAPÍTULO X: IMPACTO

El impacto de nuestro proyecto se evaluará desde dos aspectos importantes: impacto económico, el cual se observará de manera interna (es decir, el crecimiento económico de la empresa), y el impacto social, el cual se observará en la población a la cual va dirigida el proyecto.

En cuanto al impacto económico, se espera que debido a los costos accesibles de los servicios que ofrecemos, nuestra empresa genera una gran cantidad de demanda del servicio, lo que nos permita aumentar los ingresos para la empresa, ofreciendo un servicio de calidad y aumentando la cobertura de nuestra empresa a otras localidades de la ciudad.

Para el impacto social, nuestra empresa, al estar enfocada en el deporte y la práctica de actividad física, busca incentivar el deporte en la ciudadanía de la localidad, no solo en aquellos que llevan toda una vida dentro del mundo del deporte, sino también a aquellos que tienen cierto interés en el mismo y quieren iniciarse en alguna de las modalidades que nuestro proyecto ofrece, con el fin de mejorar las funciones diarias y a mejorar la calidad de vida de quienes lo practican.



LIENZO



ULTIMATE TRAINING

JUAN SEBASTIÁN MORENO MORALES

DIEGO ALEJANDRO VELANDIA CRUZ

LUIS ALEJANDRO DÍAZ ZABALETA

SEGMENTO DE MERCADO

- Tiempo y marca - individuales
- Deportistas de Rendimiento
- Deportistas Amateur



PROPUESTA DE VALOR

- Entrenamiento individualizado
- Servicio según necesidades del cliente
- Seguimiento deportista por deportista
- Uso de aplicación



FUENTES DE INGRESOS

DESCRIPCIÓN	Unidad Medida	Vol. Promedio	Valor Mensual (\$)	Valor Anual (\$)
Entrenamiento	Horas	8	1,400,000	17,200,000
Seguimiento	Deportistas	2	840,000	10,080,000
Seguimiento	Deportistas	1	1,800,000	21,600,000
Proyectos/Entrenamiento	Proyectos	10	1,200,000	12,000,000
Total			4,400,000	52,880,000

DESCRIPCIÓN	Unidad Medida	Vol. Promedio	Valor Mensual (\$)	Valor Anual (\$)
Entrenamiento	Horas	8	1,400,000	17,200,000
Seguimiento	Deportistas	2	840,000	10,080,000
Seguimiento	Deportistas	1	1,800,000	21,600,000
Proyectos/Entrenamiento	Proyectos	10	1,200,000	12,000,000
Total			4,400,000	52,880,000

RELACIONES CON CLIENTES

Asistencia personal



ACTIVIDADES CALVE



- Preparación general y específica
- Fortalecimiento muscular
- Formación y fundamentación físico-técnica

CANALES

Relación cliente - Entrenador



App Móvil



RECURSOS CLAVE

Material Deportivo de Alta

Profesionales Capacitados



ESTRUCTURA DE COSTOS



ULTIMATE TRAINING	
BALANCE GENERAL DE APERTURA	
(Cifras en pesos)	
Valores	
ACTIVO	
Bancos	5,000,000
Activos Fijos	1,275,000
Total Activo	6,275,000
PASIVO	
Total Pasivo	-
Patrimonio	
Apertura del Ejercicio	6,275,000
Apertura del Ejercicio	1,275,000
Total Capital Social	6,275,000
Pérdidas/Patrimonio	6,275,000

IMPACTO






ASOCIACIONES CLAVE




Referencias

Constitución Política de Colombia [Const] (1991). Artículo 52 [Título II]

Congreso de Colombia (18 de Enero de 1995) Artículo 81. [Título I]. *Por el cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la Educación Física y se crea el Sistema Nacional del Deporte.* [Ley 181 de 1995]

Congreso de Colombia (26 de Diciembre de 1995) *Por medio de la cual se dictan normas para el funcionamiento de los establecimientos comerciales.* [Ley 232 de 1995]

Congreso de Colombia (31 de Diciembre de 2001) Artículo 81. [Título I]. *Por medio de la cual se crean los Centros de Acondicionamiento y Preparación Física en Colombia.* [Ley 729 de 2001]

Secretaría de Cultura, Recreación y Deporte (2016) *Ficha local de Suba.* Bogotá.

