GIMNASIO FAT GYM
PLAN DE NEGOCIOS

Presentado por:
VICTOR MANUEL NUÑEZ PINILLA

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE CULTURA FISICA, DEPORTE Y RECREACION
UNIDAD DE PROYECCION SOCIAL, PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO
BOGOTÁ D. C.
2012

GIMNASIO FAT GYM

PLAN DE NEGOCIOS

TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TITULO DE:

PROFESIONAL CE CULTURA FISICA, DEPORTE Y RECREACION

DIRECTOR:

Mg. NORMA VELASQUEZ

PSICOLOGA

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS

UNIDAD DE PROYECCION SOCIAL, PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO

CULTURA FISICA, DEPORTE Y RECREACION

BOGOTÁ D. C.

2012

NOTA DE ACEPTACION

_____

_____

_____

_____

_____

_____

FIRMA PRESIDENTE DEL JURADO

_____

FIRMA JURADO

_____

FIRMA JURADO

_____

FIRMA JURADO

AGRADECIMIENTOS

Agradezco enormemente a Dios quien lleno mi camino de luz y sabiduría para poder escoger bien el sendero a caminar, a mi esposa Diana, quien es y será pieza fundamental en mi vida y el motivo de inspiración para cada cosa que hago,a mi madre quien brindo su apoyo incondicional en cada una de las etapas vividas durante este proceso, a todas las personas que creyeron en mi y que de diversas formas me brindaron apoyo y fortaleza y finalmente a todos los docentes que de alguna manera aportaron en todo el proceso de formación académica universitaria.

TABLA DE CONTENIDO

Pág.

CAPITULO 1

GENERALIDADES

1.1. FUNDAMENTACION HUMANISTA 20

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 22

1.3. JUSTIFICACIÓN 23

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. OBJETIVO GENERAL 25

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS 25

1.5. MARCO REFERENCIAL

1.5.1. MARCO LEGAL 25

1.5.2. GIMNASIO Y LEGISLACIÓN PARA GIMNASIOS 31

1.5.3. OBESIDAD Y LEGISLACIÓN CONTRA ENFERMEDADES CRÓNICAS NO TRANSMISIBLES 32

1.5.4. ANTECEDENTES DE EMPRESAS SIMILARES 32

1.5.5. MARCO CONCEPTUAL 33

1.5.5.1. Salud 33

1.5.5.2. Sobrepeso y Obesidad 33

1.5.5.3. Actividad Física 33

1.5.5.4. Actividad Física Programada 34

1.5.5.5. Deporte 34

1.5.5.6. Gimnasio 34

CAPITULO 2

FASE DE MERCADEO

2.1. GENERALIDADES

2.1.1. DEFINICION DE LA EMPRESA 36

2.1.2. MISION 36

2.1.3. VISION 36
2.1.4. VALORES 37
2.1.4.1. Responsabilidad 37
2.1.4.2. Disciplina 37
2.1.4.3. Respeto 37
2.1.4.4. Compromiso 37
2.1.4.5. Objetividad 37
2.1.5. MATRIZ DOFA 38
2.1.6. POLITICAS INSTITUCIONALES 38
2.1.6.1. Procesos de Aprendizaje 38
2.1.6.2. Autonomía 39
2.1.6.3. Ética 39
2.1.6.4. Democracia 39
2.1.6.5. Servicio 39
2.1.7. LOGOTIPO Y ESLOGAN 39
2.2. PRODUCTO
2.2.1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO 41
2.2.1.1. Área de la Salud 41
2.2.1.2. Área de la Actividad Física Programada 42
2.2.1.3. Área Gastronómica 43
2.2.2. OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIO 43
2.2.2.1. Objetivo General 43
2.2.2.2. Objetivos Específicos 43
2.2.3. ALCANCES Y LIMITACIONES 44
2.2.3.1. Alcances 44
2.2.3.2. Limitaciones 44
2.2.3.2.1. Legal 44
2.2.3.2.2. Económico 45
2.2.3.2.3. Ambiental 45
2.2.3.2.4. Técnico 45

2.2.3.2.5. Humano 45
2.3. ZONA DE INFLUENCIA
2.3.1. DELIMITACIÓN 45
2.3.2. MACROLOCALIZACIÓN 46
2.3.3. MICROLOCALIZACIÓN 46
2.3.4. LOCALIZACIÓN ESPECÍFICA 46
2.4. PERFIL DEL CONSUMIDOR
2.4.1. POBLACION OBJETIVO 47
2.5. ANALISIS DEL SECTOR CONTEXTO
2.5.1. DESCRIPCION 47
2.5.2. FICHA TECNICA ENCUESTA 48
2.5.3. ENCUESTA PARA POBLACION INFANTIL 48
2.5.4. ENCUESTA PARA POBLACION ADULTA 49
2.5.5. ENCUESTA A EMPRESAS 51
2.5.6. TABULACION RESULTADOS ENCUESTAS 55
2.5.6.1. Resultados Encuesta Población Infantil 55
2.5.6.2. Resultados encuesta Población Adulta 59
2.5.6.3. Resultados Encuesta A Empresas 64
2.5.6.4. Conclusiones delos Resultados 73
2.6. ANALISIS DEL MERCADO
2.6.1. LA COMPETENCIA 75

CAPITULO 3
FASE TECNICA
3.1. INGENIERIA DEL PLAN DE NEGOCIO
3.1.1. SEDE ADMINISTRATIVA 79
3.1.2. SEDE OPERATIVA 80
3.1.3. ASPECTOS LEGALES 80
3.1.3.1. Contratos 80
3.1.3.2. Pólizas 81

3.1.3.3. Consentimiento Informado 81
3.1.3.4. Permisos 81
3.2. LOCALIZACIÓN
3.2.1. MACROLOCALIZACIÓN 82
3.2.2. MICROLOCALIZACIÓN 83
3.2.3. LOCALIZACIÓN ESPECÍFICA 83
3.3. TAMAÑO DEL PROYECTO
3.3.1. CAPACIDAD INSTALADA 84
3.3.2. ACTIVOS 84
3.3.3. NÚMERO DE EMPLEADOS 84
3.3.4. COSTOS DE PRODUCCION 84
3.3.5. CARGOS OPERATIVOS 85
3.3.6. CARGOS ADMINISTRATIVOS 85
3.3.7. PRECIO DEL PRODUCTO O SERVICIO 85
3.3.8. VENTAS ESTIMADAS 86
3.3.9. TAMAÑO DE LA EMPRESA 86
3.3.10. CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN 87
3.4. FLUJOGRAMA DE PROCESOS
3.4.1. PROCESO ADMINISTRATIVO 87
3.4.1.1. Flujograma General de Procesos Administrativos 88
3.4.1.2. Flujograma de Procesos Administrativos para Adquisición de Clientes 89
3.4.1.3. Flujograma de Procesos Administrativos para Pago de Salarios a Colaboradores 90
3.4.1.4. Flujograma de Procesos Administrativos para Archivo de Documentos 91
3.4.2. PROCESO OPERATIVO 91
3.4.2.1. Flujograma Operativo General 92
3.4.2.2. Flujograma Operativo Área de la Salud 93
3.4.2.3. Flujograma Operativo Área Actividad Física Prog 94

3.4.2.4. Flujograma Operativo Área Gastronómica 95
3.5. RECURSOS TÉCNICOS REQUERIDOS PARA CADA FASE Y FORMAS DE ADQUISICIÓN
3.5.1. RECURSOS TECNOLOGICOS 96
3.5.2. RECURSOS LOCATIVOS 100
3.5.3. RECURSOS OPERATIVOS 103
3.6. PERSONAL REQUERIDO
3.6.1. PERSONAL ADMINISTRATIVO 105
3.6.2. PERSONAL OPERATIVO 106
3.7. SISTEMA DE CONTROL DE CALIDAD SOBRE EL SERVCIO 107

CAPITULO 4
FASE ADMINISTRATIVA
4.1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL 111
4.2. OBJETIVOS DE LA EMPRESA 111
4.2.1. OBJETIVO GENERAL 111
4.2.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS 112
4.3. PERSONAS A CONTRATAR 112
4.3.1. PERFIL PROFESIONAL 112
4.3.1.1. Gerente General 112
4.3.1.2. Médico 113
4.3.1.3. Fisioterapeutas 113
4.3.1.4. Nutricionistas 113
4.3.1.5. Profesional en Actividad Física 113
4.3.1.6. Chef 113
4.3.1.7. Secretaría 113
4.3.1.8. Servicios Generales 113
4.4. MANUAL DE FUNCIONES Y DESCRIPCION DE LOS CARGOS

4.4.1. MANUAL DE OBLIGACIONES 114
4.4.1.1. Obligaciones de los Colaboradores 114
4.4.1.1.1. De Contratación 114
4.4.1.1.2. De Comportamiento 114
4.4.1.1.3. De Servicio 114
4.4.1.1.4. Sentido de Pertenencia 114
4.4.1.2. Obligacionesdela Empresa 114
4.4.1.2.1. De Pago de Salarios y Honorarios 114
4.4.1.2.2. De Suministros 115
4.4.2. MANUAL DE FUNCIONES POR CARGOS 115
4.4.2.1. Gerente General 115
4.4.2.2. Secretaría 115
4.4.2.3. Médico 115
4.4.2.4. Fisioterapeuta 115
4.4.2.5. Psicólogo 116
4.4.2.6. Profesional de Actividad Física 116
4.4.2.7. Chef 116
4.4.2.8. Servicios Generales 116
4.5. PROCESOS DE INGRESO Y SALIDA DEL PERSONAL
4.5.1. PROCESO DE IGRESO 116
4.5.1.1. Apertura de la Convocatoria 117
4.5.1.2. Selección del Personal 117
4.5.1.3. Contratación del Personal 118
4.5.2. PROCESO DE SALIDA 118
4.6. TIPOS DE CONTRATACION
4.6.1. CONTRATOS PARA PERSONAL ADMINISTRATIVO 118
4.6.2. CONTRATOS PARA PERSONAL OPERATIVO 118
4.6.3. CONTRATOS DE FUNCIONAMIENTO CON PERSONAS NATURALES Y JURÍDICAS 119
4.7. TIPO DE SOCIEDAD 119

CAPITULO 5
FASE FINANCIERA
5.1. INVERSION INICIAL 121
5.2. EGRESOS 121
5.3. INGRESOS 123
5.4. FLUJO DE CAJA Y ESTADOS FINANCIEROS 124
5.5. ESTADOS FINANCIEROS 125
5.5.1. BALANCE GENERAL ACTIVOS 125
5.5.2. BALANCE GENERAL PASIVOS 125
5.5.3. BALANCE GENERAL PATRIMONIO 126

CONCLUSIONES 127

GLOSARIO 130

BIBLIOGRAFÍA 132

ANEXOS 134

LISTA DE FIGURAS

Pág.

Figura No.1. ¿Con qué frecuencia sale a parques o zonas donde pueda jugar libremente? 56

Figura No.2. ¿Con qué frecuencia comparte con personas de su edad fuera del colegio? 56

Figura No.3. ¿Cuántas veces tiene clase de Ed. Física en su colegio? 57

Figura No.4. ¿Quién dirige la clase de Ed. Física? 57

Figura No.5. ¿Cómo aprovecha su tiempo libre? 58

Figura No.6. ¿Qué tipo de actividades le llama más la atención? 59

Figura No.7. ¿Realiza usted actividad física? 59

Figura No.8. ¿Por qué no realiza actividad física? 32

Figura No.9. ¿Cuántas veces realiza actividad física en la semana? 32

Figura No.10. ¿Pertenece a grupos donde se realice actividad física? 33

Figura No.11. ¿Qué preferencias de actividades tiene en el aprovechamiento de su tiempo libre? 33

Figura No.12. ¿Qué tipo de servicio busca? 34

Figura No.13. ¿Qué tipo de programas busca? 34

Figura No.14. ¿Qué tipo de actividades le gustaría hacer? 35

Figura No.15. ¿En qué sector de la ciudad le gustaría que hubiese Un centro especializado? 35

Figura No.16. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio? 36

Figura No.17. ¿Conoce las condiciones de salud de los empleados de la empresa? 36

Figura No.18. ¿Cree usted que los trabajadores de la empresa tienen buenas condiciones ambientales? 37

Figura No.19. ¿Cree usted que los trabajadores de la empresa tienen buenas condiciones laborales? 37

Figura No.20. ¿Cree usted que los trabajadores contratados por la empresa mantienen un buen nivel de actividad física? 38

Figura No.21. ¿En la empresa se diseñan actividades para que sus empleados aprovechen el tiempo libre de forma adecuada? 38

Figura No.22. ¿La empresa tiene programas extralaborales dirigidos Al desarrollo de hábitos deportivos que beneficien a los empleados? 39

Figura No.23. ¿Existen condiciones adecuadas en la empresa para el desarrollo de las funciones laborales de los empleados? 39

Figura No.24. Tipo de actividades que contribuyen en el desarrollo de las funciones laborales de los empleados 40

Figura No.25. ¿Para la empresa es importante mantener motivados a los empleados por medio de actividades que promuevan la actividad física y los buenos hábitos laborales? 40

Figura No.26. ¿En su empresa se realizan convenios con otras entidades como parte del bienestar de sus empleados en relación de la salud ocupacional y la actividad física de los empleados? 41

Figura No.27. Tipos de convenios 41

Figura No.28. ¿La empresa estaría dispuesta a destinar un día al mes para darle a sus empleados una jornada lúdico deportiva de manera divertida que permita centrar su atención en el trabajo e incrementar los niveles de productividad en ellos? 42

Figura No.29. ¿De qué tiempo de la empresa se podría disponer para brindarles a sus empleados la jornada señalada anteriormente? 43

Figura No.30. ¿La empresa tiene la disposición para brindarles a sus empleados capacitaciones y jornadas enfocadas a su bienestar? 43

Figura No.31. Valor del patrocinio para capacitaciones por parte de la empresa 44

Figura No.32. Temas enfocados al bienestar y la salud de los empleados 44

Figura No.33. ¿Con qué tiempo cuenta la empresa para estas capacitaciones? 45

LISTA DE TABLAS

Pág.

Tabla No.1 Matriz DOFA 38

Tabla No.2 Análisis de la Competencia 77

Tabla No. 3 CARGOS OPERATIVOS 87

Tabla No. 4 CARGOS ADMINISTRATIVOS 87

Tabla No. 5 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN 89

Tabla No. 6 RECURSOS TECNOLOGICOS 100

Tabla No. 7 RECURSOS LOCATIVOS 104

Tabla No. 8 RECURSOS OPERATIVOS 107

Tabla No. 9 PERSONAL ADMINISTRATIVO 109

Tabla No. 10 PERSONAL OPERATIVO 110

Tabla No. 11 BALANCE INICIAL ACTIVOS 130

Tabla No. 12 BALANCE INICIAL PASIVOS 130

Tabla No. 13 BALANCE INICIAL PATRIMONIO 131

LISTA DE MAPAS

Pág.

Mapa No. 1 SEDE ADMINISTRATIVA 81

Mapa No. 2 SEDE OPERATIVA 82

Mapa No.3 MACROLOCALIZACION Mapa General de Bogotá 85

Mapa No.4 MICROLOCALIZACION Mapa Localidad de Chapinero 85

LISTA DE GRAFICAS

Grafica No. 1 LOGOTIPO DE LA EMPRESA 40

Grafica No. 2 ESLOGAN DE LA EMPRESA 40

Grafica No. 3 FLUJOGRAMA GENERAL DE PROCESOS ADMINISTRATIVOS 91

Grafica No. 4 FLUJOGRAMA DE PROCESOS ADMINISTRATIVOS PARA ADQUISICION DE CLIENTES 92

Grafica No. 5 FLUJOGRAMA DE PROCESOS ADMINISTRATIVOS PARA PAGO DE SALARIOS A COLABORADORES 93

Grafica No. 6 FLUJOGRAMA DE PROCESOS ADMINISTRATIVOS PARA ARCHIVO DE DOCUMENTOS 94

Grafica No. 7 FLUJOGRAMA OPERATIVO GENERAL 95

Grafica No. 8 FLUJOGRAMA OPERATIVO AREA DE LA SALUD 96

Grafica No. 9 FLUJOGRAMA OPERATIVO AREA ACTIVIDAD FISICA PROGRAMADA 97

Grafica No. 10 FLUJOGRAMA OPERATIVO AREA GASTRONOMICA

Grafica No. 11 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL 115

INTRODUCCION

La idea del proyecto, nace originalmente en el espacio académico de Creación de Empresa ofrecido por la Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación de la Universidad Santo Tomás. Es allí donde surge la idea de crear un Gimnasio con exclusividad para personas con sobrepeso u obesidad. Esto debido al alto consumismo visual al que se expone a diario la comunidad capitalina, tildando de "gordos" a las personas del común que no tienen la oportunidad de asistir a programas de entrenamiento controlados, controles con nutricionistas u otras opciones que se abren al público. Si se observa con detenimiento, los prototipos de personas visiblemente agradables que se muestran en los medios o sin ir más lejos, las oportunidades que se le brindan a las personas delgadas o "normales" son mucho más amplias y menos discriminativas que para los diagnosticados con alguna de estas nuevas patologías.

Es por este motivo, que se postula la idea de generar un Gimnasio con exclusividad para estas personas. Ofertando diferentes programas que contribuyan con el beneficio y la calidad de vida de los usuarios, brindando asesorías con profesionales especializados en los campos de la salud, la nutrición y la gastronomía siempre enfocados y guiados por profesionales idóneos en el campo de la actividad física programada y el entrenamiento.

Finalmente, esta será una empresa que aun teniendo exclusividad en sus servicios, que todas las personas que deseen acceder a sus servicios puedan hacerlo sin ningún tipo de exclusión o segregación. Estos servicios se le prestarán a hombres y mujeres de edad adulta, niños y niñas desde los 5 años y hombres y mujeres adultos mayores.

CAPITULO 1

GENERALIDADES

1.1. FUNDAMENTACION HUMANISTA

La Universidad Santo Tomás, es el primer Claustro Universitario de Colombia que se funda en el año de 1580 por la Orden de Predicadores perteneciente a los Padres Dominicos.

Durante casi tres siglos, la Universidad se convierte en una fuente inagotable de conocimiento y formación, formando así numerosas generaciones de grandes personajes en la historia, por ejemplo Camilo Torres, Francisco José de Caldas y Francisco de Paula Santander.

Luego de unos años de ausencia, se restaura el 7 de Marzo de 1965, con el único ideal de seguir expandiendo el conocimiento basado en una filosofía humanista que busca crear profesionales íntegros y éticos que contribuyan de la mejor manera a la comunidad en general.

Según los parámetros adquiridos en la universidad, el perfil empresarial debe ser basado en principios humanísticos que busquen siempre la proyección social y el beneficio de la comunidad seleccionada en el proyecto de empresa. Es por esto que FAT GYM, ofrecerá sus servicios a toda la población objetivo sin importar su estrato, edad, raza o género, brindando un amplio campo de inclusión y por medio de diferentes estrategias, claro está si llegar a ser una amenaza desleal para la competencia pero tampoco llegando al extremo de ofertas.

Los profesionales que participen lleguen a hacer parte de FAT GYM, deben ser personas con un perfil humano importante y que sobrepongan el beneficio comunal por encima del beneficio propio, es de esta manera que se puede llegar a tener una excelente atención y por ende un buen posicionamiento en el mercado competitivo.

Teniendo en cuenta esta formación, se inician los procesos éticos frente a los diferentes aspectos a tener en cuenta. Respecto a la competencia, es necesario tener en cuenta que existen muchas empresas que basan sus servicios en traspasar los límites competitivos y otras dejan de hacer lo que deben para perjudicar a la competencia, como lo reseña el Doctor Jorge Yarce en el Quinto Foro de Ética Empresarial –*para que esto no se convierta en contagioso, es necesario poner en marcha una ética empresarial que no se limite a lecciones teóricas, sino que busque que las organizaciones estimulen una cultura moral en todos sus miembros*-. Para esto, es necesario basar el proyecto empresarial en tres clases de ética: la primera, la ética utilitarista, basada en una filosofía de consumo siempre buscando el bienestar individual, en este caso la empresa; la ética individualista, basada en el bienestar absoluto de la empresa sin tener en cuenta opiniones ajenas a esta y la ética relativista, que se debe centrar en el rechazo a los malestares que atacan a la empresa o que se convierten en amenazas[1].

Frente a los usuarios, el manejo debe ser muy similar, ya que son ellos la razón de ser de la empresa y sin ellos el negocio no tiene forma de surgimiento. Empezando por el ejemplo administrativo que debe mostrar total respeto y equidad en la atención de los usuarios, los colaboradores operativos deben permanecer bajo los mismos parámetros, respetando los derechos a los que los usuarios acceden pero también haciéndoles saber sus deberes y compromisos, por tal motivo todos los funcionarios pertenecientes a la empresa se deben caracterizar por ser lideres positivos frete al desarrollo de cada uno de los procesos que se desarrollen en la organización constituida.

Frente al grupo colaborador, el manejo ético se debe desarrollar en mayor cuantía desde la parte administrativa y en especial desde la gerencia o dirección de la empresa. En este aspecto, habla el Doctor Joan FontrodonaFlip en el Quinto Foro

[1] Quinto Foro de Ética Empresarial 2011.

de Ética Empresarial, que el directivo empresarial es la persona encargada de mantener el beneficio permanente de sus colaboradores con el fin de optimizar sus recursos humanos frente a las responsabilidades asignadas. Por tal motivo, el directivo empresarial debe guiarse bajo tres puntos clave *–criterios económicos en términos de rentabilidad, riego de inversión y necesidades de fondos; criterios de aceptación personal y social, evaluando si las decisiones tomadas afectan a la convivencia social y por último los criterios éticos personales, donde debe analizar su actuar y proceder frente a su grupo y entorno laboral*[2]-.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La obesidad es un trastorno nutricional cuya incidencia ha venido aumentado, especialmente en los Estados Unidos y Europa. El origen de este incremento estáen los cambios nutricionales y económicos que experimentan las sociedades quetransitan hacia mayores niveles de urbanización. El incremento de la prevalenciade la obesidad tiene implicaciones significativas sobre las políticas de saludpública porque los tratamientos de las enfermedades queacompañan a esta patología suelen ser costosos.

Algunas de las secuelas o enfermedades que complementan la obesidad son la hipertensión y la diabetes.En algunos países primermundistas estas enfermedades se han tornadotan frecuentescomo las enfermedades infecciosas. Además de ser muy comunes, por su naturalezarequieren tratamientos farmacológicos costosos que deben administrarsede por vida.

Para el caso puntual de Colombia, en el año 2010 un 51.2% de los adultos manifestaba sobrepeso y el 16.5% obesidad[3]. Es por este motivo, que se convierte

[2] Quinto Foro de Ética Empresarial 2011.
[3] INSTITUTO Colombiano de Bienestar Familiar, 2010.

en una necesidad un ente que preste sus servicios de actividad física (gimnasio - outsoursing) con exclusividad para este tipo de población.

Finalmente, es conveniente manifestar la importancia de los conocimientos adquiridos en la formación profesional para la ejecución del plan de negocio. Teniendo en cuenta que el plan de negocio estipulado es un gimnasio, para el desarrollo de las responsabilidades operativas se pueden colocar en practica los aprendizajes adquiridos en todas las catedras correspondientes al campo de la salud y el entrenamiento físico deportivo, complementario a esto todos los conocimientos adquiridos en las catedra cursadas frente al campo administrativo se ejecutaran en el desarrollo gerencial del plan de negocio.

Por tal motivo, como Profesional de Cultura Física, Deporte y Recreación se convierte en una obligación el hecho de prevenir y promover la salud de la comunidad capitalina, en este caso con una población determinada y con unos parámetros de acción establecidos para combatir de manera sana el sobrepeso y la obesidad.

1.3. JUSTIFICACION

La realización de este proyecto, es una respuesta al proceso vivenciado en el desarrollo del pregrado y una consecuencia al proceso de realización de trabajo de grado; también en la necesidad de solventar un requisito hecho por las directivas de la universidad para la adquisición del diploma como Profesional en Cultura Física, Deporte y Recreación.

Por otra parte, la idea de generar un proyecto como FAT GYM, se genera basados en la necesidad de un ente legal destinado específicamente a personas con problemas de sobrepeso y obesidad, una empresa cuyo principal objetivo sea la educación nutricional y física en los individuos que presenten esta problemática

desde los inicios del sobrepeso hasta el grado más avanzado de obesidad, ya que en la actualidad no se cuenta con un espacio así en la ciudad de Bogotá.

Teniendo en cuenta lo anterior, la formación profesional adquirida en la Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación complementará cada uno de los servicios, campos o programas ofertados dentro del plan de negocio, procesos como los entrenamientos grupales o personalizados se ven cubiertos con los conocimientos adquiridos en catedras como Fitness, Entrenamiento Deportivo y el apoyo de las catedras enfocadas a la pedagogía que siempre será utilizada en cualquier proceso que involucre educación y comunicación con determinado grupo o población.

Para los procesos que involucran disciplinas complementarias como la medicina o la nutrición, también se cuenta con cursos semestrales inmersos en la formación académica del pregrado como Medicina del Deporte, Fisiología, Morfo fisiología, Biomecánica y Nutrición, complementadas por la cátedra de Evaluación Funcional que abarca todos los test, pruebas y protocolos a seguir frente a algún tipo de asignación de actividad física o entrenamiento especializado. Continuando con el campo de la salud, se debe complementar con profesionales de la medicina, la nutrición, la fisioterapia y la psicología.

El área administrativa se complementa con todas las catedras correspondientes a esta área, la Iniciación a la Administración Deportiva, Contabilidad y Administración y Gestión de los Recursos Humanos se ven afectadas de manera positiva con la formación correspondiente al ciclo administrativo visto en el pregrado cursado.

Simultáneo a esto, es necesario complementar el plan de negocio con Profesionales idóneos en gastronomía ya que esta disciplina hace parte del plan de negocio estipulado en el presente trabajo.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

Diseñar un plan de negocios que contribuya con la formación administrativa y empresarial correspondiente a los lineamientos políticos de emprendimiento de la Universidad Santo Tomás.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar una fase de mercadeo que permita cumplir con los parámetros estipulados para la ejecución del plan de negocio.

- Realizar una fase de producto que permita cumplir con los parámetros estipulados para la ejecución del plan de negocio.

- Realizar una fase administrativa que permita cumplir con los parámetros estipulados para la ejecución del plan de negocio.

- Realizar una fase financiera que permita cumplir con los parámetros estipulados para la ejecución del plan de negocio.

1.5. MARCO REFERENCIAL

1.5.1. MARCO LEGAL

En la propuesta curricular que oferta la Facultad de cultura Física, Deporte y Recreación de la Universidad Santo Tomás, se ofrece como opción de grado el poder crear una empresa, esto guiado por los criterios establecidos por el departamento de Emprendimiento de la universidad que a su vez se rige bajo los

parámetros de leyes como la ley 1014 de 2006 que habla del "*fomento a la cultura del emprendimiento*". Esta ley en su artículo primero define:

- *Emprendimiento: una manera de pensar y actuar orientada hacia la creaciónde riqueza.Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en lasoportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante unliderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es lacreación devalor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.*

- *Emprendedor:es una persona con capacidad de innovar; entendida ésta como la capacidad de generar bienes yservicios de una forma creativa, metódica,ética,responsabley efectiva.*

- *Formación para el emprendimiento:la formación para el emprendimiento busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que buscan entre otros la formación en competencias básicas, competencias laborales,competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistemaeducativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo.*

- *Planes de Negocio:es un documento escrito que define claramente losobjetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse paraalcanzar los objetivos.*

Habla también de la importancia y el objeto primordial de la ley en su artículo 2 numerales:

- *Numeral a: promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país,en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre*

los principios y valoresque establece laConstitución ylos establecidos en la presente Ley.

- *Numeral c: crear un marco interinstitucional que permita fomentar y desarrollar la culturadel emprendimiento y la creación de empresas.*

- *Numeral i: fortalecer los procesos empresariales que contribuyan al desarrollo local,regional y territorial.*

- *Numeral j: buscar a través de las redes para el emprendimiento, el acompañamiento ysostenibilidad de las nuevas empresas en un ambiente seguro, controlado einnovador.*

Habla del "*fomento de la cultura del emprendimiento*" en su artículo 12 y de importancia para este proyecto en los numerales:

- *Numeral a: lograr el desarrollo de personas integrales en sus aspectos personales, cívicos,sociales ycomo seres productivos.*

- *Numeral b:contribuir al mejoramiento de las capacidades, habilidades y destrezas en laspersonas, que les permitan emprender iniciativas para la generación de ingresospor cuenta propia.*

- *Numeral c:promover alternativas que permitan el acercamiento de las instituciones educativasalmundo productivo.*

- *Numeral d:fomentar la cultura de la cooperación y el ahorro así como orientar sobre lasdistintas formas deasociatividad.*

En su artículo 13 habla de "*la enseñanza obligatoria*", donde se manifiesta en su numeral:

- *Numeral a: definición de un área específica de formación para el emprendimiento y lageneración de empresas, la cual debe incorporarse al currículo ydesarrollarse a través detodo elplan deestudios.*(Programa inmerso en el pensum de la Facultad de Cultura Física como Cátedra de Creación de Empresas y complementada para quienes escojan como opción de Trabajo de Grado la Creación de Empresas)

En el artículo 16, habla de "*opción para trabajo de grado*", donde explica que "*las Universidades públicas yprivadas ylos centros de formación técnica y tecnológica oficialmente reconocidos, podránestablecer sin perjuicio de su régimen de autonomía, la alternativa del desarrollo deplanes de negocios de conformidad con los principios establecidos en esta ley,enremplazo de los Trabajos de grado*"*.*

Otra ley que apoya este proceso de emprendimiento es la "*ley del primer empleo*" o ley 1429 del 29 de Diciembre de 2010, en la que reza en su Capítulo 1 artículos 9 al 12 todos los beneficios de los que gozarán las empresas que brinden el beneficio de primer empleo a las diferentes personas que lo soliciten, también, en el titulo 4 capitulo 1 los artículos 17 al 23 y capitulo 2 artículos 24 al 29, habla de la simplificación de trámites para facilitar la formalización del empleo y de tramites comerciales.

Complementario a las leyes antes mencionadas, es necesario realizar los requerimientos solicitados por la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB)

Para la constitución de la empresa de manera legal ante la CCB, es necesario aclarar que la empresa en cuestión será matriculada en inicio como una persona jurídica:

- *<u>Persona Jurídica:</u> Se llama persona jurídica a una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones, y de ser representada judicial y extrajudicialmente*[4]*.*

Para poder matricular la empresa bajo esta figura, es necesario:

- Una asesoría donde se expone y explica la idea de negocio o plan de empresa.

- Las diferentes consultas en donde se deben mostrar los documentos necesarios y las diferentes consultas hechas (virtuales o documentales).

- Adquirir el RUT (Registro Único Tributario) del Gerente o dueño del proyecto.

- Elaborar el documento de constitución de la sociedad.

- Diligenciar los formularios requeridos para formalizar la empresa.

- Formalizar la empresa por medio del Registro de Matricula Mercantil Cámara de Comercio de Bogotá.

Otro de los puntos a tener en cuenta en el marco referencial, es la formalización empresarial ante la Cámara de Comercio. Este paso se da después de la matricula ante la CCB.

Para el año 2010 la CCB inicia un programa de formalización empresarial desde el cual se promueve la formalización de unidades productivas y empresas,

[4]Cámara de Comercio de Bogotá. Paso a Paso Para Crear Empresa.

destacando los diferentes servicios a los que puede acceder y de la misma manera los que puede llegar a ofrecer. Este programa de formalización se basa en dos pilares: la Formalización Directa y la Formalización por Grupos.

- *La Formalización Directa: consiste en una estrategia de acompañamiento al empresario informal de forma directa a través de visitas personalizadas de promotores de la CCB a los establecimientos de comercio, en las que se asesora al empresario en materia de trámites ante diferentes entidades, el diligenciamiento de formularios y se le acompaña en el trámite de registro mercantil ante la CCB. Las localidades objeto de intervención corresponden a aquellas en las cuales la CCB realizó censos empresariales.*

- *La Formalización por Grupos: consiste en la promoción y sensibilización hacia la formalización en alianza con organizaciones públicas o privadas, en estas se realizan jornadas de sensibilización, sesiones de trabajo y asesorías personalizadas con grupos de empresarios, que constituyen la población objetivo de entidades aliadas, donde se ha advertido como una necesidad el surtir un proceso de formalización.*

En los dos casos, la formalización debe ser llevada a cabo por parte del empresario o futuro empresario de la siguiente manera:

- Obtención de la matricula mercantil con la que se adquiere la cedula empresarial.

- Si la empresa ya existía debe presentar un informe contable donde se estipulen los ingresos y gastos de la empresa según los periodos de funcionamiento (para este caso no aplica ya que FAT GYM aun no se encuentra en funcionamiento).

- Si la empresa existe, debe demostrar sus aportes de impuestos utilizados para el desarrollo del país.

- Manifestar el correspondiente aporte de salud, pensión y demás que correspondan a los empleados o futuros colaboradores del proyecto o empresa a formalizarse.

Complementando toda la información anterior, se debe dar énfasis al tipo de empresa a crear.

La empresa o negocio a crear, es denominada una pequeña empresa privada y local, prestadora de servicios y con ánimo de lucro, entendiéndose esta como un ente enfocado a mejorar la calidad de vida de la comunidad interesada en el bienestar que se le ofrece, de la misma manera.

1.5.2. GIMNASIO Y LEGISLACIÓN PARA GIMNASIOS

Según lo estipulado en el articulo 81 de la ley 181 de *1995 -Las academias, gimnasios y demás organizaciones comerciales en áreas y actividades deportivas de educación física y de artes marciales, serán autorizados y controlados por los entes deportivos municipales conforme al reglamento que se dicte al respecto. Corresponderá al ente deportivo municipal o distrital, velar porque los servicios prestados en estas organizaciones se adecuen a las condiciones de salud, higiene y aptitud deportiva*[5]-.

FAT GYM debe mantener este estatus estando siempre regido por los parámetros solicitados tanto por CCB como por ente deportivo correspondiente que para este caso es el Instituto Distrital para la Recreación y el Deporte IDRD.

[5] Ley 181 de 1995, Artículo 81.

Teniendo en cuenta lo anterior, es necesario tomar la ley 729 de 2001 en la que se estipula y reglamenta la conformación de los Centros de Acondicionamiento y Perfeccionamiento Físico CAPF.

1.5.3. OBESIDAD Y LEGISLACIÓN CONTRA ENFERMEDADES CRÓNICAS NO TRANSMISIBLES

La ley 1355 de 2009, define la obesidad como *-una enfermedad crónica de salud pública la cual es causa directa de enfermedades cardiacas, circulatorias, colesterol alto, estrés, depresión, hipertensión, cáncer, diabetes, artritis, colon, entre otras, todos ellos aumentando considerablemente la tasa de mortalidad de los colombianos*[6]*-.*

En su artículo 3, encarga a entidades de tipo nacional como COLDEPORTES y otros de la promoción de seguridad alimentaria y nutricional, actividad física dirigida y estrategias de educación e información respecto al tema.

En el artículo 5 parágrafo 1, estipula la promoción por medio del Ministerio Protección Social de programas de pausas activas y bienestar empresarial por medio de las Aseguradoras de riesgos Profesionales; abriendo así la posibilidad de brindar los servicios de FAT GYM por medio de outsoursing en convenios con las empresas o las aseguradoras.

1.5.4. ANTECEDENTES DE EMPRESAS SIMILARES

En Colombia, no existe un antecedente de un centro especializado para combatir la obesidad o el sobrepeso por medio de la actividad física programada. Existe un centro cuya exclusividad se debe a las mujeres; CURVES, es un gimnasio que

[6] Ley 1355 de 2009.

inicialmente se ubicó en la ciudad de Medellín, brindando sus servicios única y exclusivamente al público femenino. En la actualidad, se encuentra ubicado en diferentes ciudades del país, incluyendo la ciudad de Bogotá con cuatro centros de atención al público Usaquén, Suba, Chapinero y Fontibón.

Un centro con las características explicadas en puntos anteriores no tiene antecedentes en el país, por lo tanto, sería un proyecto completamente novedoso y que ayudaría a contribuir en el mejoramiento de la calidad de vida de las personas.

1.5.5. MARCO CONCEPTUAL

1.5.5.1. **Salud:** es la condición completa de bienestar físico, mental y social y no solo la ausencia de la enfermedad.[7]

1.5.5.2. **Sobrepeso y Obesidad:** según las define la OMS, son una acumulación anormal o excesiva de grasa que puede ser perjudicial para la salud. Se determina por el cálculo hecho en su Índice de Masa Corporal (IMC), un IMC igual o superior a 25 en un adulto se considera sobrepeso, un IMC igual o superior a 30 en un adulto se considera obesidad.

La obesidad es considerada como una condición patológica en la cual, las reservas energéticas reposadas en el tejido adiposo se incrementan de manera desmesurada.

1.5.5.3. **Actividad Física:**retomando la OMS, la actividad física en personas adultas consiste en el grupo de actividades recreativas o de ocio, incluso actividades ocupacionales como tareas domesticas. Aplicadas a la salud, deben ser enfocadas al mejorar la función respiratoria, cardiaca, muscular y ósea y que

[7] Organización Mundial de la Salud (OMS).

además contribuyen en la disminución de patologías como la obesidad, el estrés o la depresión.

1.5.5.4. **ActividadFísica Programada:**todas las actividades realizadas bajo el control especifico de un programa estipulado y personal y asignadas por un profesional en actividad física y/o salud.

1.5.5.5. **Deporte:** según Parlebas P. (1986), el deporte es el conjunto finito y numerable de situaciones motrices codificadas bajo forma de competición. Para la RAE, es el conjunto de actividades físicas reglamentadas con fin competitivo.

1.5.5.6. **Gimnasio:** según la ley 729 de 2001en su articulo 2, define a los gimnasios como establecimiento destinados a la practica del ejercicio físico dirigido bajo un proceso sistemático, científico y pedagógico que busca mantener o mejorar la condición física de las personas.

CAPITULO 2

FASE DE MERCADEO

2.1. GENERALIDADES

2.1.1. DEFINICION DE LA EMPRESA

El gimnasio es una entidad prestadora de servicios outsoursing que ofrece programas con exclusividad para personas diagnosticadas con sobrepeso u obesidad en cualquiera de sus etapas.

Los diferentes servicios que se prestarán, se encuentran divididos por áreas, sin llegar a quitarle importanciaal Servicio Básico que se enfoca al asesoramiento por parte de profesionales de actividad física y entrenamiento para la pérdida de peso saludable.

2.1.2. MISION

Contribuir en la óptima evolución de la calidad de vida de las personas capitalinas por medio de la actividad física saludable y un balance acertado en su dieta diaria. Con el apoyo de profesionales altamente calificados en el área de la salud y la actividad física, problemas como la obesidad en cualquiera de sus manifestaciones o simplemente el sobrepeso, dejarán de ser una patología de cuidado en las personas que opten por luchar contra este fenómeno por medio de FAT GYM.

2.1.3. VISION

Para el año 2020 FAT GYM será el primer centro de acondicionamiento físico y nutricional saludable para las personas con problemas de sobrepeso y obesidad de la ciudad de Bogotá, presentando una proyección a nivel nacional, con sucursales en las diversas capitales de nuestro país y con la debida certificación en normas de calidad regidas por estándares internacionales.

2.1.4. VALORES

FAT GYM, es una empresa destinada a la prestación de servicios enfocados a la salud y al mejoramiento de la calidad de vida de una población ya establecida y que se encuentra constituida por personas diagnosticadas con sobrepeso u obesidad. Por tal motivo todas las personas que se vinculen con el gimnasio a manera de colaboradores deben manejar un perfil de valores necesarios para complementar el buen servicio que se estipula en la atención a los diferentes usuarios.

2.1.4.1**. Responsabilidad:** personas idóneas en su profesión que se comprometan con las diferentes metas propuestas tanto con la empresa como con los usuarios. Cumplimiento con sus labores y compromiso por mantener el buen nombre de la misma.

2.1.4.2. **Disciplina:** en el desarrollo de las diferentes funciones que desarrolle cada uno de los colaboradores, en los horarios y momentos de atención al usuario y en todos los procesos administrativos para evitar cualquier tipo de sanción o inconveniente legal.

2.1.4.3. **Respeto:** al cliente como persona individual, valorando sus derechos y observándolo en su completa individualidad como hombre.

2.1.4.4. **Compromiso:** en el cumplimiento de las metas propuestas tanto operativa como administrativamente. Con los diferentes usuarios brindándoles a cada uno la importancia que merece.

2.1.4.5. **Objetividad:** al brindar los servicios ofertados a los usuarios sin manifiestos de preferencias por alguno de ellos.

2.1.5. MATRIZ DOFA

DEBILIDADES •Profesionales con poco reconocimiento en el medio laboral. •Ausencia de capital para elaborar el proyecto. •Ausencia del un espacio propio para el desarrollo del proyecto.	**OPORTUNIDADES** •Lograr el reconocimiento laboral y profesional por medio de un proyecto exitoso. •Capacitaciones permanentes para el personal colaborador •Oportunidad de capitalización por medio de la ejecución y funcionamiento del proyecto.
FORTALEZAS •Proyecto novedoso enfocado a mejorar la calidad de vida de las personas. •Garantía de personal completamente capacitado e idóneo en las funciones a desarrollar. •Ausencia del un espacio propio para el desarrollo del proyecto.	**AMENAZAS** •Competencia del mercado frente a los servicios de gimnasio. •Diferentes programas ofrecidos por centros de estética que brindan resultados inmediatos.

Tabla N° 1

2.1.6. POLITICAS INSTITUCIONALES

En su estructura organizativa, el gimnasio debe contar con una serie de políticas que le contribuyan en los diferentes procesos que debe tener para logara posicionarse y así cumplir con la visión planteada para el futuro de la empresa.

2.1.6.1. **Procesos de aprendizaje:** todas y cada una de las personas que se encuentren colaborando con la empresa, deben capacitarse de manera continua y permanente en su respectivo campo de acción, de esta manera se podrá contribuir de la mejor manera en el beneficio comunitario que quiere brindar el gimnasio.

Estos procesos académicos en lo posible serán cubiertos en una porción económica o de tiempo por la empresa.

2.1.6.2. **Autonomía:** en el desarrollo de las funciones asignadas a cada uno de los colaboradores siempre y cuando se cumpla con los parámetros y las metas establecidas por la empresa.

2.1.6.3. **Ética:** en la prestación de los servicios, en la ejecución de convenios y en el recaudo de ingresos por parte de las áreas administrativas y operativas que conforman la empresa.

2.1.6.3. **Democracia:** el derecho a tener voz y voto para cada uno de los colaboradores del gimnasio frente a las opiniones que competan a sus funciones siempre y cuando estas sean para el beneficio de la empresa.

2.1.6.4. **Servicio:** brindado siempre con el respeto y el compromiso propios de un profesional idóneo en su campo de acción, la buena atención al usuario respetando sus derechos y manteniendo siempre claro el deseo de colaborar sin importar las necesidades del beneficiado.

2.1.7. LOGOTIPO Y ESLOGAN

El logotipo de la empresa está compuesto por el nombre de esta con el complemento de una imagen que hace las veces de Y pero que también simula un cuerpo:

[8]

Grafica N° 1

El eslogan, por su parte cumple con las funciones de invitación y optimización de la calidad de vida de los usuarios acompañado por una segunda imagen que representa un cuerpo humano realizando actividad física: “CONTROLA EL PESO, MEJORA TU VIDA”

Controla el peso, mejora tu vida.

[9]

Grafica N° 2

[8] Grafico diseñado por el autor del Plan de Negocio
[9] Grafico diseñado por el autor del Plan de Negocio.

2.2. PRODUCTO

2.2.1. DESCRIPCION DEL PRODUCTO

FAT GYM, es un plan de negocio que se enfoca en brindar una serie de productos que ayudan a contribuir en el mejoramiento de la calidad de vida de la población capitalina ofreciendo asesorías en programas de entrenamiento personalizado o grupal para personas que se encuentren diagnosticadas con sobrepeso u obesidad. También ofreciendo programas de asesorías en aspectos de salud y actividad física para las empresas que así lo deseen.

De la misma manera, puede llegar a ser una amplia fuente de empleo para diferentes profesionales del campo físico deportivo y de la salud, convirtiéndose en una empresa solida que apoya y contribuye en el óptimo desarrollo de las diferentes políticas de inclusión en la ciudad de Bogotá.

Dentro de los programas a ofertar en el plan de negocio encontramos tres áreas que se convierten en los pilares de funcionamiento de la empresa.
Las áreas a ofertar son:

2.2.1.1. Área de la Salud:

- Medical Gym: es el programa coordinado por médicos deportólogos que prescriben y controlan la actividad física programada que los usuarios realizaran tanto en las instalaciones del gimnasio como fuera de él.

- NutritionalGym: es el programa supervisado por nutricionistas que se encargara de recetar y realizar seguimiento a una dieta según prescripciones de la actividad física prescrita por el médico.

- PsicologyGym: es el programa liderado por psicólogos que acompaña al usuario durante el proceso de preparación física, medica, nutricional y social con el fin de brindar asesoría en el manejo de la ansiedad y la constancia en el seguimiento del programa.

- Physical Coach Gym: es el programa coordinado por Entrenadores Físicos que orienta y programa losprogramas de actividad física que el usuario trabajara según prescripción médica.

2.2.1.2. Área de la Actividad Física Programada:

- WorkGym: Es el programa encargado de mejorar la capacidad funcional del cuerpo, para que éste pueda satisfacer las exigencias impuestas de la vida cotidiana, basado en el ejercicio físico personalizado, teniendo en cuenta las necesidades particulares orientadas a encontrar un estado óptimo del cuerpo y la mente.

- ChildrenGym: Es un programa que pretende contribuir con el mejoramiento de la condición física de los niños, mediante la utilización de actividades jugadas.El programa se orienta en dos direcciones. Por un lado, busca el enriquecimiento motriz general y por otra parte, refuerza el desarrollo de las diferentes capacidades físicas.

- Golden AgeGym: Es un programa que busca promover la participación y la vida activa de los adultos mayores de 60 años. Está dirigido a todos quienes tengan entusiasmo por aprender, compartir y conocer nuevas experiencias que posibiliten su crecimiento individual

y social. Además, está orientado a promover acciones para la participación y acompañamiento en el proceso de envejecimiento activo y saludable, ofreciendo alternativas que tiendan a mejorar su calidad de vida.

2.2.1.3. Área Gastronómica:

- FoodGym: Es el programa que en conjunto con un chef y la receta prescrita por el nutricionista enseñan a los usuarios a preparar sus alimentos para que estos sean más saludables y apetitosos.

Todo lo anterior, siempre con un enfoque físico y brindando la importancia que merece el campo de la actividad física programada y el entrenamiento personal.

2.2.2. OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIO

2.2.2.1. Objetivo General

Mejorar la calidad de vida de las personas que presenten inconvenientes con su peso por medio de la actividad física y una buena nutrición.

2.2.2.2. Objetivos Específicos

- Educar a las personas respecto a la importancia de una buena actividad física saludable.
- Generar hábitos saludables en el desarrollo de su diario vivir.
- Contribuir a la comunidad capitalina en cuanto a la disminución de los índices de obesidad en la ciudad.

- Apoyar la inclusión social de toda la población en cada uno de nuestros programas.

2.2.3. ALCANCES Y LIMITACIONES

2.2.3.1. Alcances

El presente proyecto se extiende desde la Formulación y Evaluación del mismo, hasta la inscripción en Cámara de Comercio de Bogotá y la creación legal del plan de negocio.

2.2.3.2. Limitaciones

Al evaluar las diferentes limitaciones que se pueden presentar para la constitución y desarrollo de la empresa FAT GYM, la cual tiene por concepto un carácter formal en el sector de la salud para manejar procesos de asesoría en el control del peso tanto para personas naturales como para personas jurídicas (empresas), a continuación se destacan los posibles aspectos a tener en cuenta para el proceso de diseño, elaboración y operación de la misma a nivel de orden legal, económico, ambiental, técnico y humano.

2.2.3.2.1. **Legal:**En su primera instancia, el proyecto se ampara bajo todos los decretos que hacen parte de la Ley 181 de 1995 (Ley del Deporte), teniendo mayor énfasis en el artículo 81 de esta misma Ley que reglamenta la constitución y funcionamiento de los gimnasios. También será cubierto por la Ley 1355 de 2009 que habla sobre los diferentes cuidados y la reglamentación que se deben tener en cuenta para el tratamiento de la obesidad.

2.2.3.2.2. **Económico:**La principal limitación del proyecto radica en la falta del capital total para su ejecución.

2.2.3.2.3. **Ambiental:**Inicialmente, no se presentarán alteraciones a las diferentes condiciones ambientales. Como se evidencia en la visión del proyecto, se propone a futuro regirse por principios de Sistemas en Gestión de la Calidad incluyendo las Normas ISO 14000.

2.2.3.2.4. **Técnico:**En el aspecto técnico, se dificulta el proceso publicitario para el inicio real del proyecto, generar un nombre y una marca que sea reconocida por el consumidor por la calidad de los servicios ofrecidos.

2.2.3.2.5. **Humano:**Dentro de los aspectos humanos, la principal limitación se encuentra la dificultad de contratación permanente del personal idóneopara el desarrollo normal de las funciones a realizar. En principio, dicho personal se contratará por horas y no de manera permanente, esto debido a la falta de capital para la ejecución del proyecto.

2.3. ZONA DE INFLUENCIA

1.5.2. DELIMITACIÓN

FAT GYM aplicará en la capital de la República de Colombia Bogotá D. C., principal ciudad de esta nación y centro administrativo, político y económico del país. Con una población aproximada de 7.500.000 (siete millones y medio) dividida en un 52% de mujeres y un 48% de hombres[10]. En cuanto a la población objetivo de este plan de negocios, un estudio de la Universidad Nacional de Colombia revela que uno de cada diez bogotanos es obeso, además por esta razón se incrementó la mortalidad por causa de infartos y se complementa

[10] Censo Distrital DANE 2005.

argumentando que las mujeres presentan un mayor porcentaje de obesidad abdominal que los hombres[11].

2.3.2. MACROLOCALIZACIÓN

FAT GYM es un gimnasio que prestará sus servicios en República de Colombia. País caracterizado hoy en día como una de las potencias en América Latina. Colombia en la actualidad presenta un problema de salud pública en cuanto a hábitos alimenticios y ejecución de actividad física lo que esta llevando a la nación a incrementar sus índices de sobrepeso y obesidad como se puede evidenciar en la gente del común, personas que no tienen la facilidad de acceder a un gimnasio o a un programa de actividad física programada y dirigida por profesionales idóneos en la materia.

2.3.3. MICROLOCALIZACIÓN

FAT GYM se ubicará en su inicio en la capital de Colombia, Bogotá D. C., ciudad habitada pormás de siete millones de personas de las cuales su mayoría es la población femenina. La población capitalina en general es de gran exigencia en los productos que adquiere, pero esto no es garantía de salud, pues no todos los servicios así sean de buena calidadbrindan bienestar, el consumismo de las marcas llevan a los capitalinos a altos índices de sobrepeso y en el peor de los casos de obesidad en sus diferentes presentaciones.

2.3.4. LOCALIZACIÓN ESPECÍFICA

El gimnasio, presentará dos sedes, una fija que es la sede administrativa que se ubicará en la localidad de Teusaquillo y su sede operativa que no presentará locación fija debido a la naturaleza de los servicios ofertados, ya que se

[11]Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Medicina. Publicación UN Periódico.

implementarán las instalaciones de los establecimientos que adquieran los servicios, o simplemente parques o zonas abiertas disponibles y de fácil acceso al publico.

Debido a que Bogotá es una ciudad cosmopolita, el número de personas que se convierten en clientes potenciales con características culturales diferentes aumenta.

2.4. PERFIL DEL CONSUMIDOR

2.4.1. POBLACION OBJETIVO

Los clientes o usuarios potenciales son todas las personas que hayan sido diagnosticadas con algún tipo de obesidad, e incluso simplemente con sobrepeso, los servicios son aplicables paratodas los hombres y mujeres de 5 años en adelante capaces de cancelar el valor de los servicios ofrecidos.

También, grupos empresariales con los que se desarrollen programas en método de convenios para la prestación de los servicios propios del proyecto.

2.5. ANALISIS DEL SECTOR CONTEXTO

2.5.1. DESCRIPCION

La herramienta seleccionada para la recolección de datos es la encuesta, la cual se hace con el fin de conocer las diferentes necesidades que presenta la población infantil, adulta en riesgo de sobrepeso u obesidad, también de conocer las expectativas frente a un centro de acondicionamiento físico y la manera en la que implementan su tiempo libre. De igual manera se diseño una encuesta para

las empresas con el fin de conocer las condiciones de promoción de actividad física y prevención de patologías por sedentarismo

2.5.2. FICHA TECNICA ENCUESTA

Las encuestas fueron realizadas en la ciudad de Bogotá entre el 20 de marzo y el 20 de Abril, se encuestaron a 50 niños en la población infantil, 100 personas a la población adulta, y 10 empresas, para un total de 160 encuestados.

Todos los datos obtenidos en la encuesta serán completamente confidenciales y de ser solicitados por los encuestados, los resultados son accequibles para ellos.

2.5.3. ENCUESTA PARA POBLACION INFANTIL

Entre 5 y 17 años, preguntas dirigidas directamente a la población infantil con previa autorización del padre de familia o acudiente, los niños entre 5 y 10 años presentaran apoyo por parte de los acudientes para brindar respuesta a las preguntas hechas.

Las respuestas deben ser contestadas según el caso y teniendo en cuenta que 1 es lo mínimo y 5 lo máximo.

NOMBRE: _____
GENERO: _____
EDAD: _____
TELEFONO: _____
CORREO ELECTRONICO: _____
ESTRATO: _____

1. ¿Con que frecuencia sale a parques o zonas donde pueda jugar libremente?

1	2	3	4	5	6	7

2. ¿Con que frecuencia comparte con personas de su edad fuera del colegio?

1	2	3	4	5	6	7

3. ¿Cuántas veces tiene clase de Educación Física en su colegio y quien la dirige?

1	2	3	4	5

_____

4. ¿Cómo aprovecha su tiempo libre?

Jugando	Viendo T.V	Computador	Video juegos	Durmiendo

5. ¿Qué tipo de actividades le llama más la atención?

Natación	Juegos con Música	Manualidades	Video juegos Kinect

2.5.4. ENCUESTA PARA POBLACION ADULTA

Personas de 18 años en adelante, preguntas dirigidas directamente a la población adulta con previa autorización de la persona encuestada.
Las respuestas deben ser contestadas según el caso y teniendo en cuenta que 1 es lo mínimo y 5 lo máximo.

NOMBRE: _____
GENERO: _____

EDAD: _____

TELEFONO: _____

CORREO ELECTRONICO: _____

ESTRATO: _____

1. ¿Realiza usted actividad física?

SI	NO

2. En caso de que la respuesta anterior sea negativa ¿Por qué no realiza actividad física?

Lesión	Recomendación Medica	Falta de Tiempo	No Le Gusta

3. ¿Cuántas veces realiza actividad física en la semana?

1	2	3	4	5	6	7

4. ¿Pertenece a grupos donde se realice actividad física?

SI	NO

5. ¿Qué preferencias de actividades tiene en el aprovechamiento de su tiempo libre?

Leer	Ver T.V	Reuniones sociales	Actividades al aire libre	Dormir

6. ¿Qué tipo de servicios busca?

Salud.	Conocimiento.	Pasa tiempo.	Estética.

7. ¿Qué tipo de programas busca?

Clases grupales.	Natación.	Personal Trainer.	Maquinas.	Estética.

8. ¿Qué tipo de actividades le gustaría hacer?

Caminatas	Rumba Aeróbica	Deportes Conjunto	Deportes Individuales

9. ¿En qué sector de la ciudadle gustaría que hubiese un centro especializado?

Norte.	Sur.	Centro.	Occidente.	Oriente.

10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio?

100/120.	120/150.	150/180.	180/200

2.5.5. ENCUESTA A EMPRESAS

La presente encuesta, será realizada con el fin de conocer las condiciones de promoción de actividad física y prevención de patologías por sedentarismo en diferentes empresas.

Nombre de la empresa:

_____

Dirección:

_____

Teléfono:

_____

Número de empleados:

Administrativos:___ Hombres:___ Mujeres:___ **Total:** ___

Operativos:___ Hombres:___ Mujeres:___ **Total:** ___

Outsoursing:___ Hombres:___ Mujeres:___ **Total:** ___

Persona que responde la encuesta:

_____

Cargo:

_____

Correo electrónico de contacto _____

1. ¿Conoce las condiciones de salud de los empleados de la empresa?
   Si:___
   No:___
   ¿Porqué?_____

2. ¿Creé usted que los trabajadores de la empresa tienen buenas condiciones ambientales?
   SI___ NO_____

   ¿Por qué? Explique su respuesta

   _____

   _____

3. ¿Creé usted que los trabajadores de la empresa tienen buenas condiciones laborales?
   SI___ NO_____

   ¿Por qué? Explique su respuesta

   _____

   _____

4. ¿Cree usted que los trabajadores contratados por la empresa mantienen un buen nivel de actividad física?

Si:___

No:___

¿Por qué? _____

5. ¿En la empresa se diseñan actividades para que sus empleados aprovechen el tiempo libre de forma adecuada?

Si:___

No:___

¿Cuáles? _____

6. ¿La empresa tiene programas extra laborales dirigidos al desarrollo de hábitos deportivos que beneficien a los empleados?

Si:___

No:___

Actividades deportivas___ recreativas___ otro(s) _____

¿Cuáles?_____

7. ¿Existen condiciones adecuadas en la empresa para el desarrollo de las funciones laborales de los empleados?

Si:___

No:___

Indique cuales: Ergonómicas___ Espacios___ Pausas Activas___ Apoyo a Actividades de COPASO____ Otro cual?_____

8. ¿Para la empresa es importante mantener motivados a los empleados por medio de actividades que promuevan la actividad física y los buenos hábitos laborales?

Si:___

No:___

¿Por qué?_____

9. ¿En su empresa se realizan convenios con otras entidades como parte del bienestar de sus empleados en relación de la salud ocupacional y la actividad física de los empleados?

Si: ___

No: ___

¿Cuáles? ARP ___

CAJAS DE COMPENSACION ____

COOPERATIVAS ____

GIMNASIOS ____

OTROS ____

¿Porqué?_____

10. ¿La Empresa estaría dispuesta a destinar un día al mes para darle a sus empleados una jornada lúdico deportiva de manera divertida que permita centrar su atención en el trabajo e incrementar los niveles de productividad en ellos?

Si: ___

No: ___

¿Por qué?_____

11. (Solo sí la respuesta anterior fue positiva) ¿De qué tiempo de la empresa se podría disponer para brindarles a sus empleados la jornada señalada anteriormente?

Un Día NO Laboral Remunerado_____

Un Día No Laboral No Remunerado ____

Un Día Laboral ____

Medio Día Pagado y Medio No Pagado____

12. ¿La Empresa tiene la disposición para brindarles a sus empleados capacitaciones y jornadas enfocadas a su bienestar?

Si: ___

No: ___

¿Porqué?_____

¿En qué cuantía? Patrocinio completo___

Mitad Empresa y Mitad Empleado ____

¿En qué temas? Salud Ocupacional ____

Actividad Física y Salud _____

Nutrición _____

Otras ¿Cuáles? _____

13. ¿Con qué tiempo cuenta la empresa para estas capacitaciones?

Antes de la hora de entrada ____

Después de la jornada laboral ____

Durante la hora laboral ____

En el horario de almuerzo ____

En tiempo compartido con los empleados.

(Hora laboral y hora extra laboral) _____

2.5.6. TABULACION RESULTADOS ENCUESTAS

2.5.6.1. Resultados Encuesta Población Infantil

Grafica primera pregunta

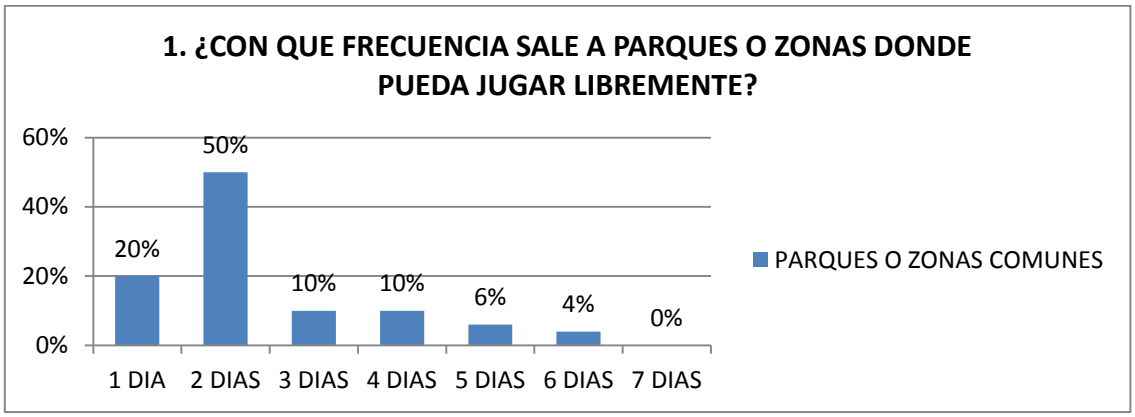


FIGURA N°1

De las 50 encuestas realizadas a la población infantil, se puede determinar que el 50% de los niños salen a un parque o zona libre dos veces por semana, un 20% lo hace 1 día a la semana, un 10% salen entre 3 y 4 días, el 6% salen 5 días y el 4% lo hacen 6 días a la semana.

Grafica segunda pregunta

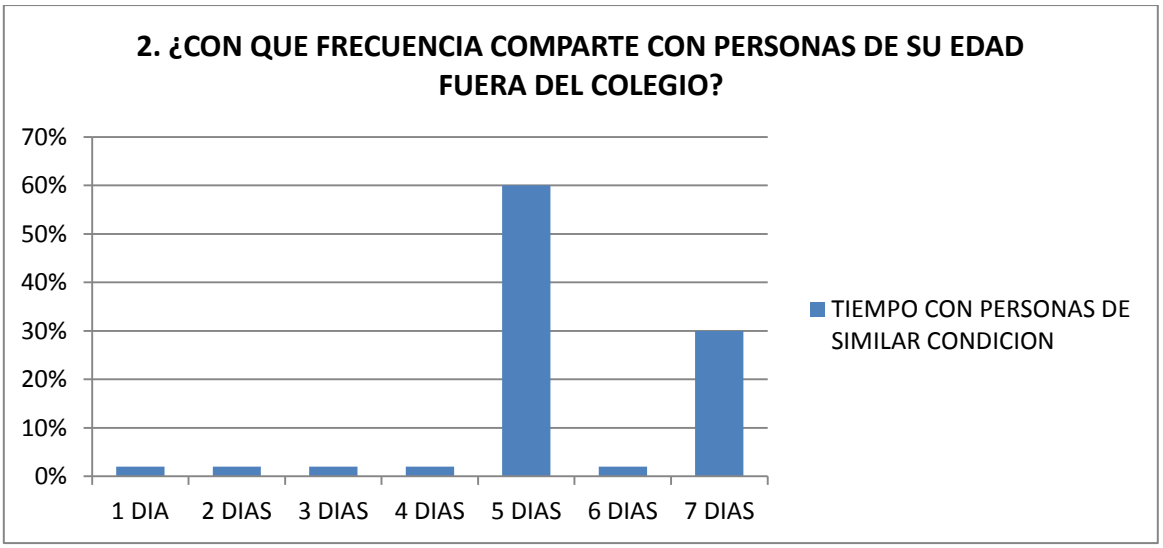


FIGURA N°2

De la grafica anterior, se puede deducir que el 60% de los niños encuestados comparten 5 días de la semana con personas de su edad, el 30% lo hacen los 7 días de la semana y el 2% comparten 1, 2, 3, 4 y 6 días a la semana.

Grafica tercera pregunta

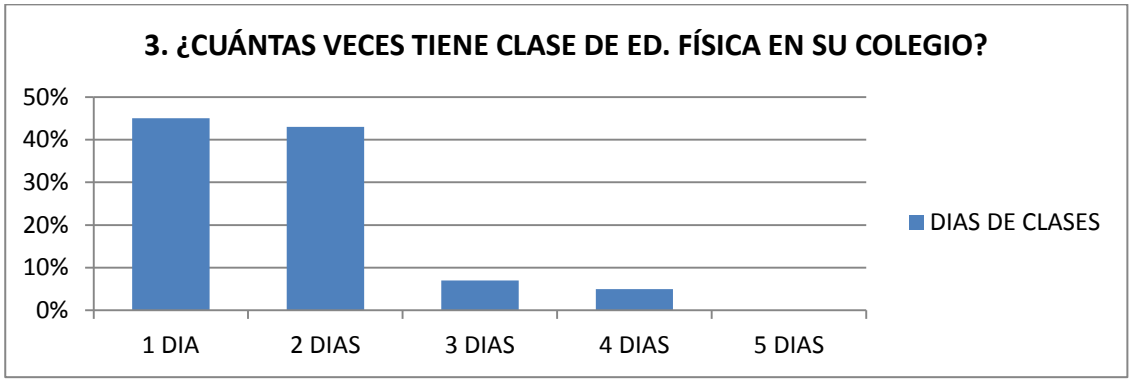


FIGURA N°3

Según la grafica anterior, el 45% de los niños encuestados tienen clase de Ed. Física 1 día a la semana, el 43% la tienen 2 días por semana, el 7% tienen esta clase 3 días por semana y el 5% 4 veces en la semana. Ninguno de los encuestados tiene clase de Ed. Física los 5 días hábiles de la semana.

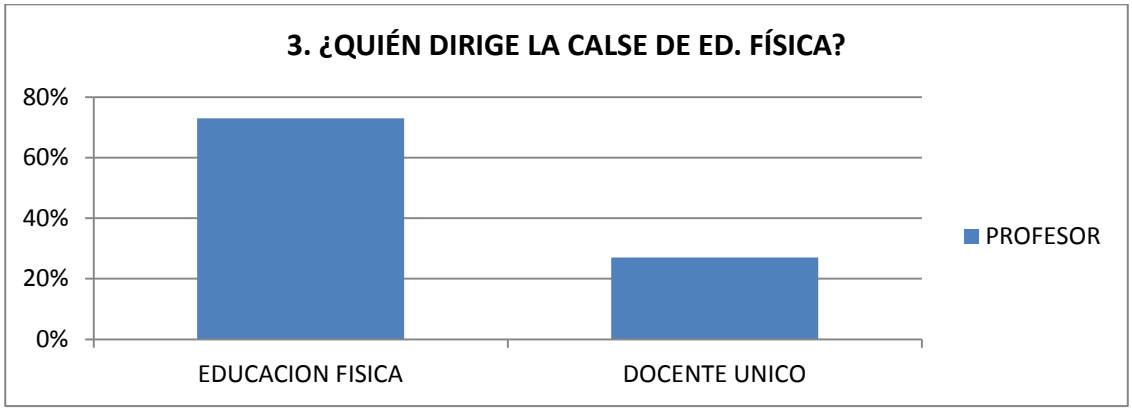


FIGURA N°4

Complementando la segunda parte de la pregunta, encontramos que el 73% de los niños encuestados tienen una clase de Ed. Física dirigida por un profesional de Actividad Física o carreras afines, y el 27% son dirigidos en su clase de Ed. Física por unidocentes o docentes que dictan todas las materias.

Grafica cuarta pregunta

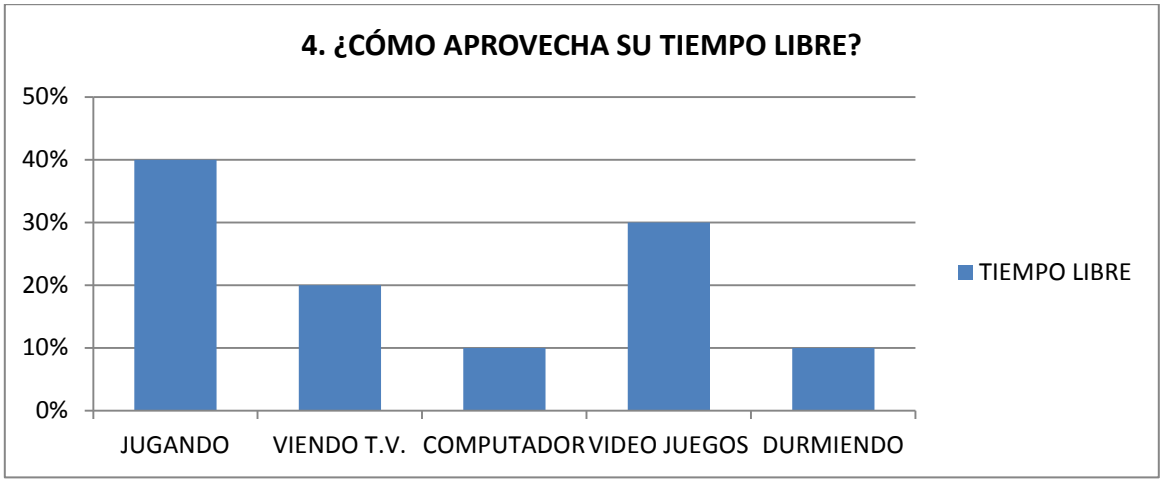


FIGURA N°5

De las 50 encuestas realizadas a la población infantil, se puede determinar que el 40% de los niños aprovechan el tiempo libre jugando, un 30% lo hace con video juegos, un 20% viendo T. V., y el 20% restante se divide en 10% en el computador y 10% durmiendo.

Grafica quinta pregunta

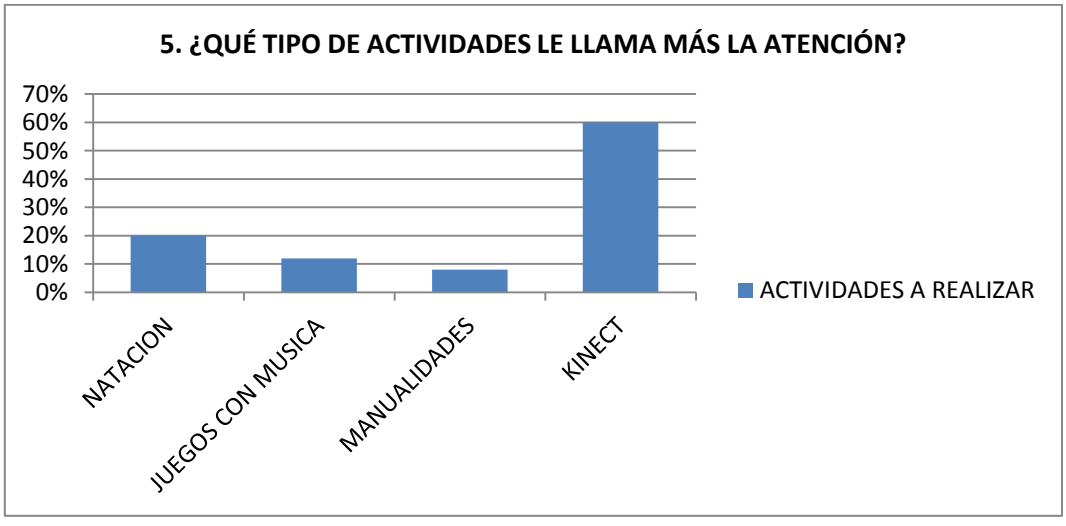


FIGURA N°6

Como lo muestra la grafica, el 60% de los niños encuestados prefieren desarrollar actividades con video juegos por medio del Kinect, al 20% le llama más la atención actividades acuáticas, el 12% prefieren juegos con música y el 8% las manualidades.

2.5.6.2. Resultados Encuesta Población Adulta

Grafica primera pregunta

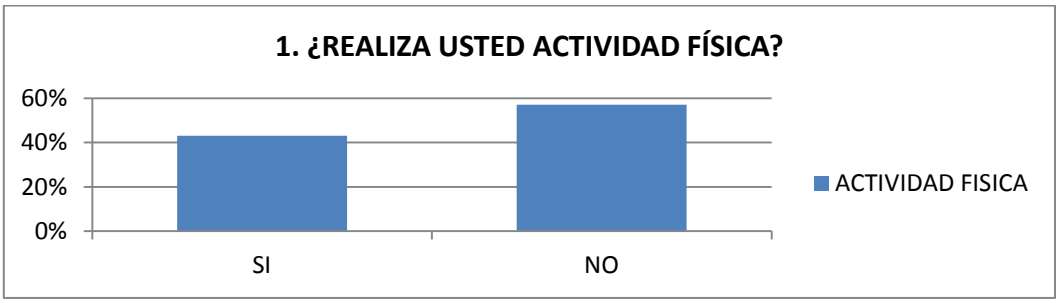


FIGURA N°7

De las 100 personas adultas encuestadas, 53% no realizan actividad física, el 47% restante si realizan actividad física.

Grafica segunda pregunta

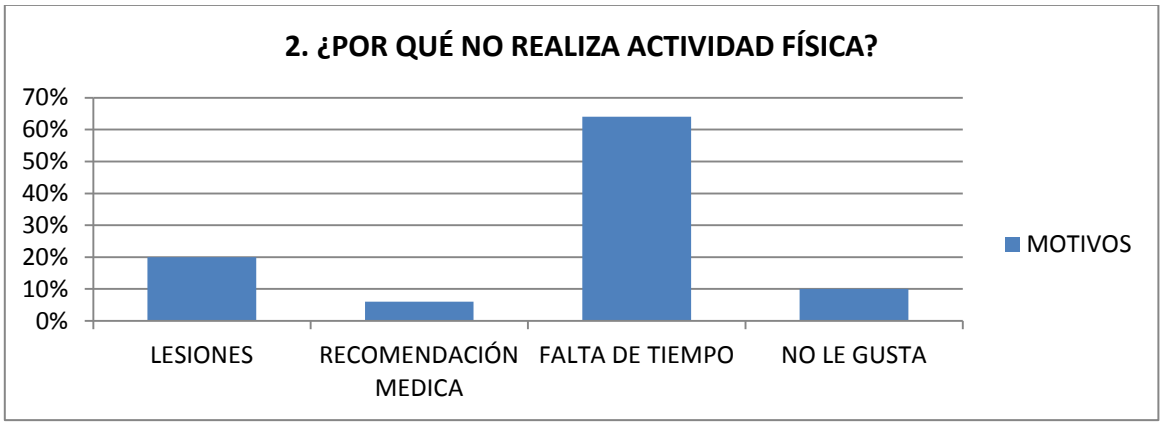


FIGURA N°8

Según lo muestra la grafica, un 64% de las personas encuestadas y que no realizan actividad física no lo hacen por falta de tiempo, un 20% por causa de lesiones o patologías que se lo impide o por temor a recaer, un 10% porque no le gusta y un 6% por recomendación médica.

Grafica tercera pregunta

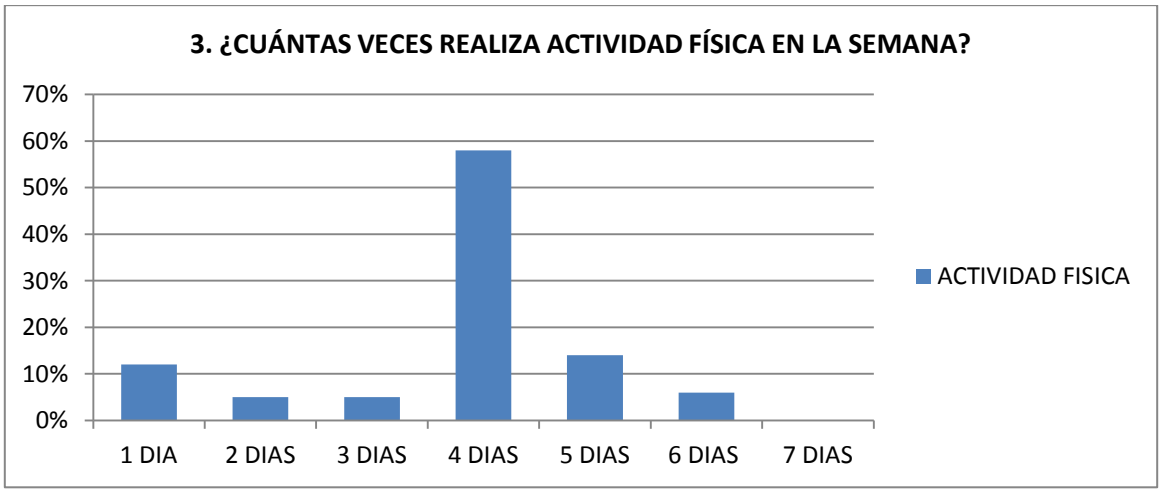


FIGURA N°9

De las personas que realizan actividad física, el 58% lo hacen 4 días a la semana, el 14% realizan actividad física 5 días por semana, el 12% 1 día por semana, entre 2 y 3 días un 5% y el 6% la realizan 6 días por semana. Ninguna de las personas encuestadas realizan actividad física los 7 días de la semana.

Grafica cuarta pregunta

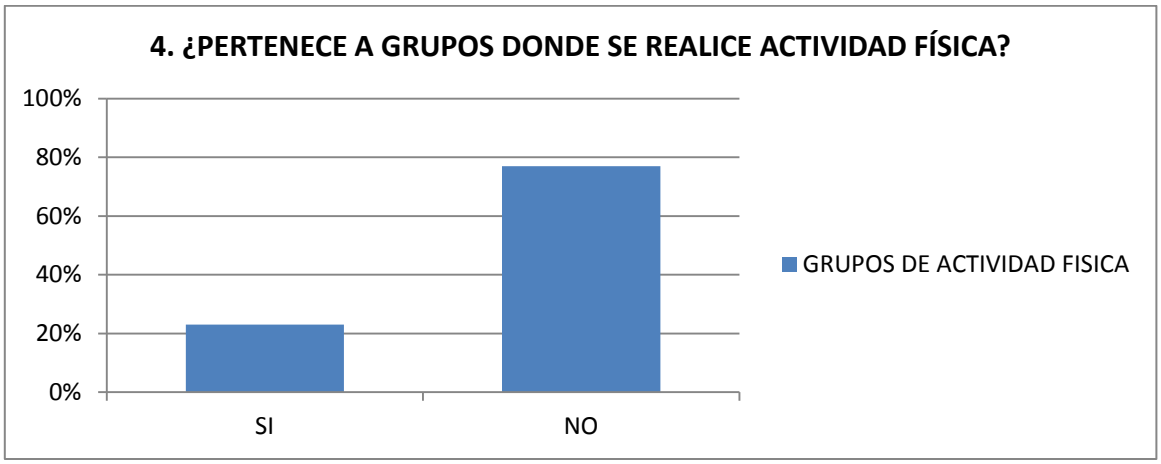


FIGURA N°10

De las 100 personas encuestadas, el 77% no pertenece ni asiste a algún tipo de grupo que realice actividad física, el 23% restante si pertenecen a grupos en los cuales pueden realizar actividad física.

Grafica quinta pregunta

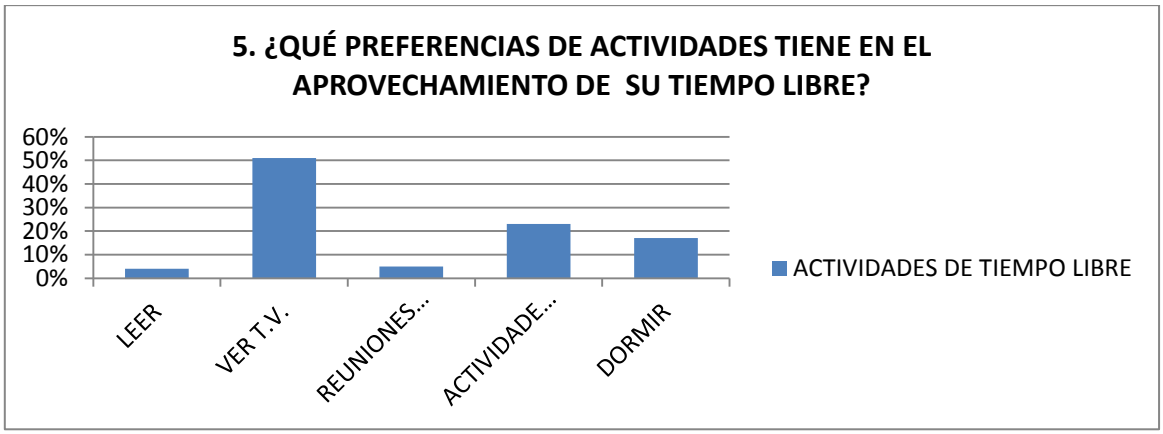


FIGURA N°11

Según los resultados de la encuesta, el 51% de las personas encuestadas prefieren ver T. V., el 23% prefieren realizar actividades al aire libre, el 17% de las personas encuestadas prefieren dormir, el 5% asisten a reuniones sociales y el 4% leen.

Grafica sexta pregunta

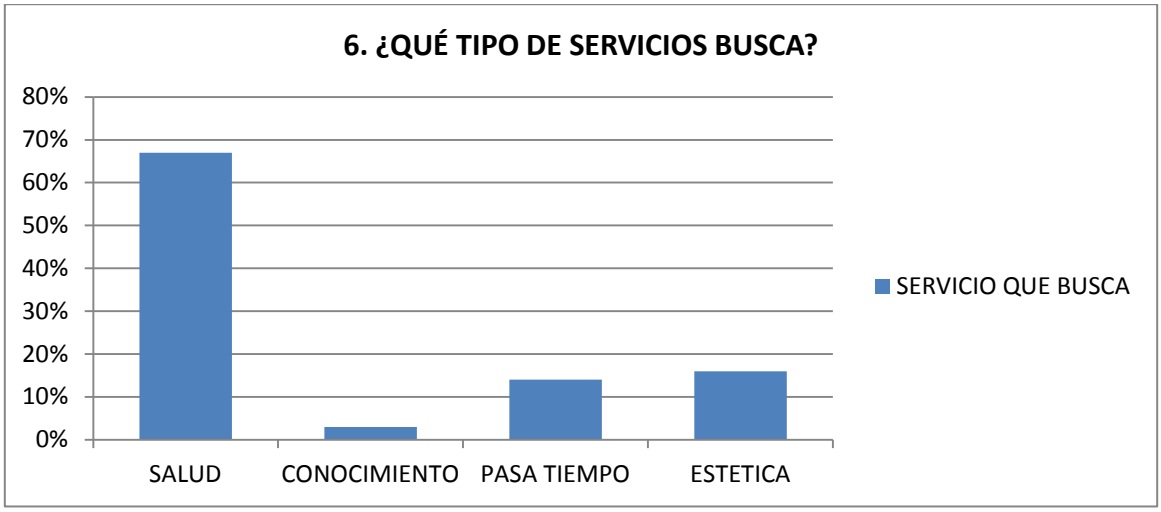


FIGURA N°12

Para las personas encuestadas, el principal servicio es el de salud, teniendo un porcentaje de 67% de personas interesadas de buscar este servicio, el 16% buscan servicios estéticos, el 14% buscan un lugar para pasar el tiempo y el 3% se interesan por el conocimiento.

Grafica séptima pregunta

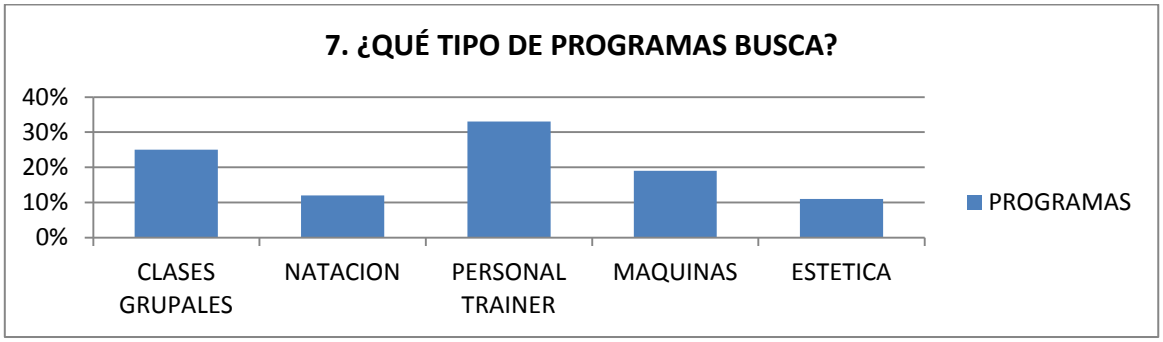


FIGURA N°13

Para las personas encuestadas, el programa que más les interesa es el de personal trainer o entrenador personal con un 33%, el 25% se interesan por clases

grupales, el 19% se ven atraídos por ejercicios en maquinas, al 12% le llama la atención la natación y el 11% se interesaría por un programa estético.

Grafica octava pregunta

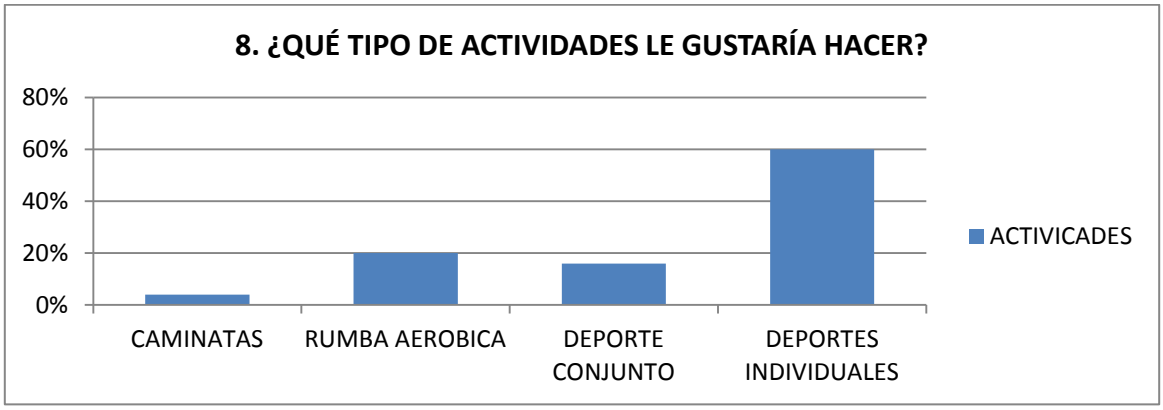


FIGURA N°14

De las 100 personas encuestadas, un 60% prefiere hacer o practicar deportes de tipo individual, el 20% se inclinan por la rumba aeróbica, el 16% gustan de los deportes o las actividades en conjunto y el 4% se inclinan por las caminatas.

Grafica novena pregunta

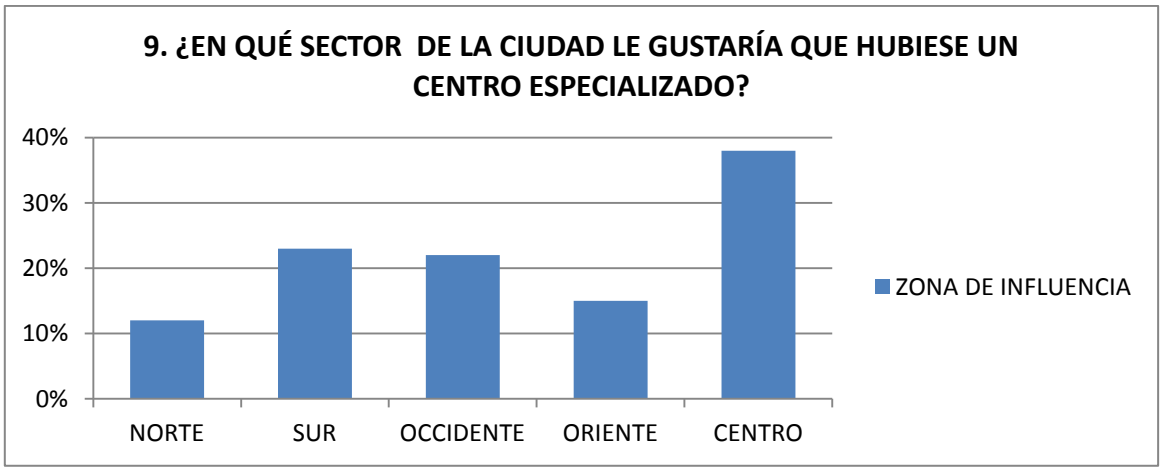


FIGURA N°15

Según los resultados arrojados por la gráfica, el 38% de los encuestados prefieren una zona central, el 23% prefieren la zona sur de la capital, el 22% prefieren la zona occidental, el 15% prefieren la zona oriental y el 12% el norte.

Grafica decima pregunta

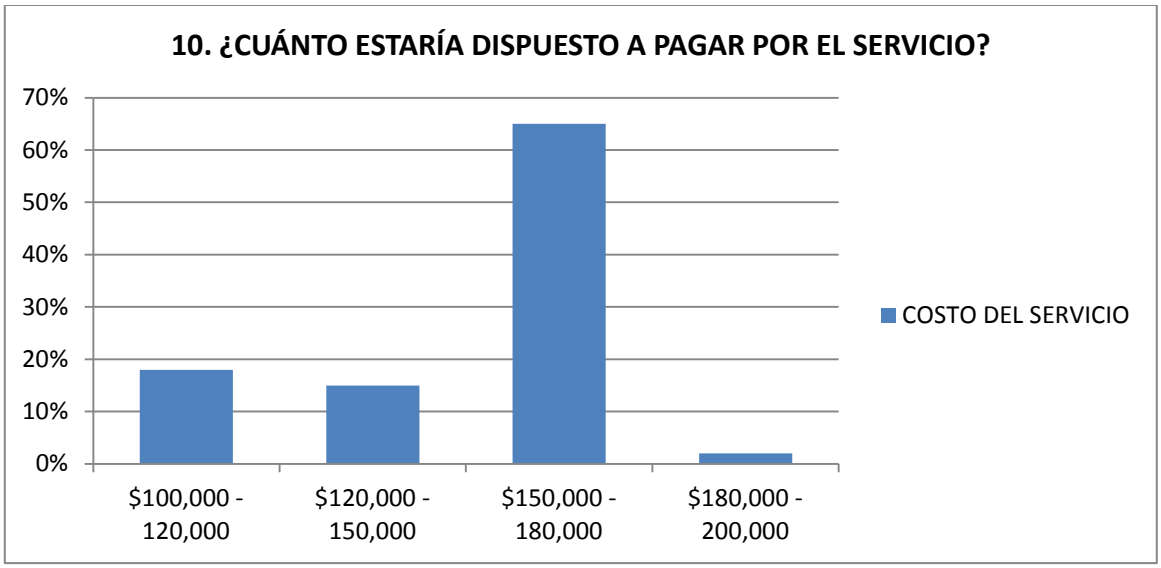


FIGURA N°16

Respecto al costo del servicio, para el 65% de las 100 personas encuestadas estarían de acuerdo en pagar entre $150.000 y $180.000 pesos, el 18% estarían dispuestos a cancelar entre $100.000 y 120.000 pesos, el 15% cancelarían entre $120.000 y 150.000 pesos y el 2% restante accederían a cancelar entre $180.000 y $200.000 pesos.

2.5.6.3. Resultados Encuesta a Empresas

Grafica primera pregunta

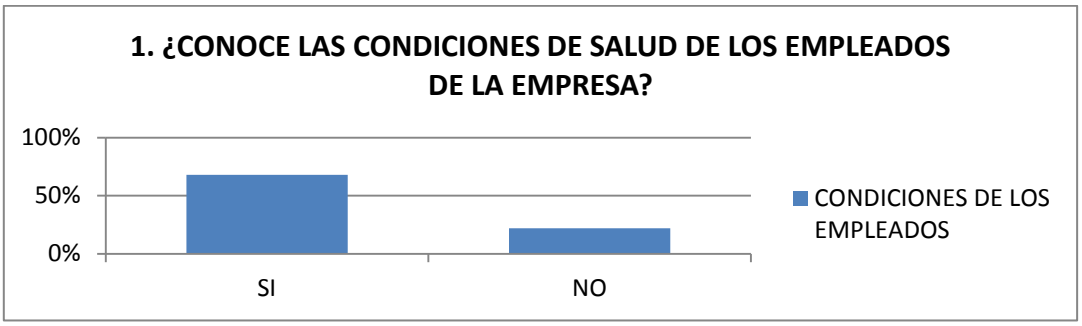


FIGURA N°17

De los 10 representantes de empresas encuestados, el 68% conoce las condiciones de salud de los empleados de la empresa, el 22% no conocen este factor.

Grafica segunda pregunta

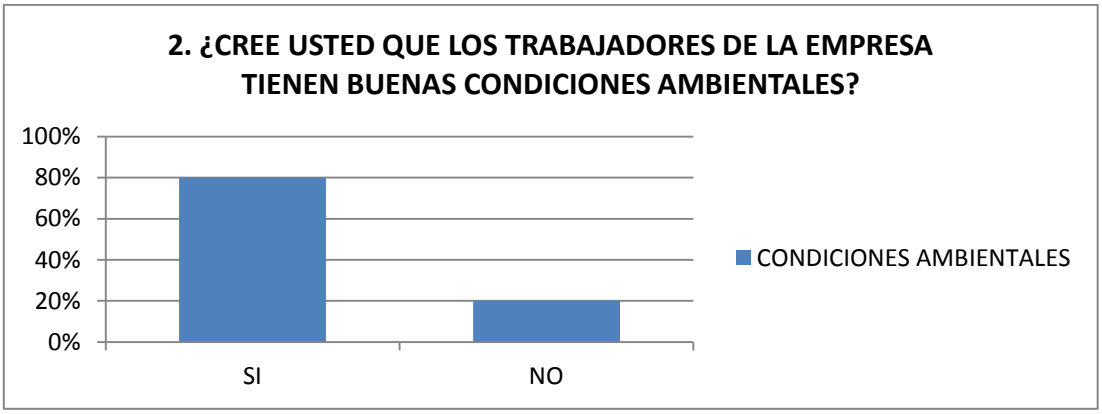


FIGURA N°18

De las 10 empresas encuestadas, el 80% considera que tiene un ambiente adecuado para sus colaboradores, el 20% cree que no lo tiene o que puede mejorarlo.

Grafica tercera pregunta

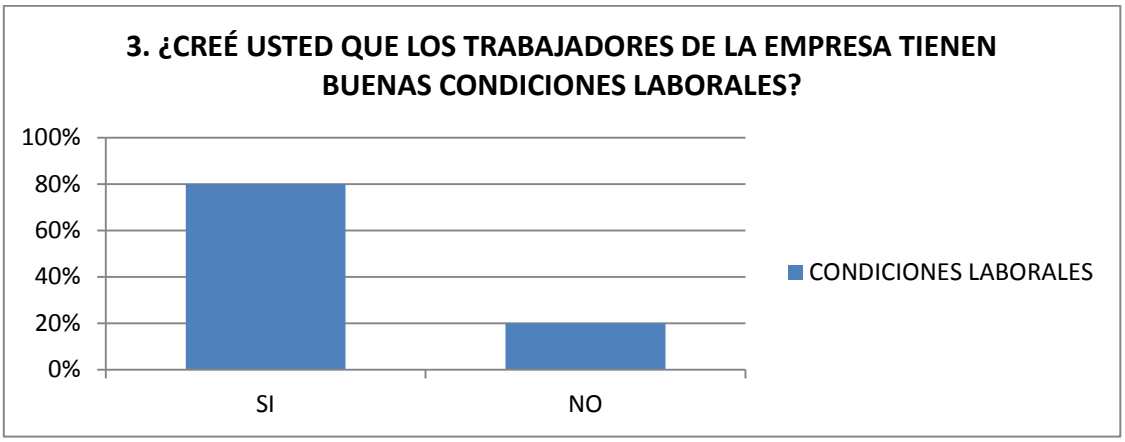


FIGURA N°19

Para los representantes de las 10 empresas, el 80% manifiestan tener unas buenas condiciones laborales, el 20% manifiestan no tenerlas o poder mejorarlas.

Grafica cuarta pregunta

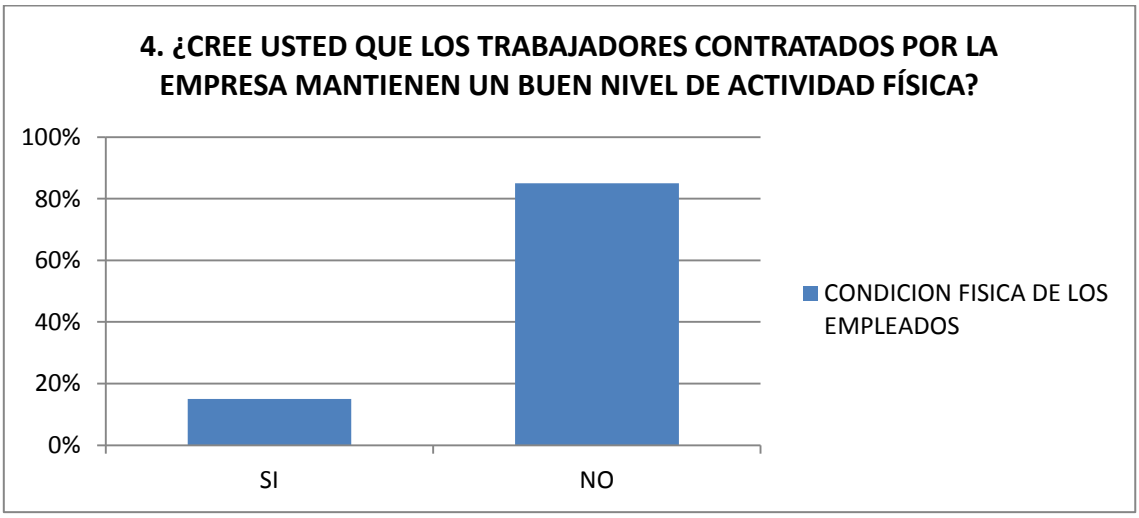


FIGURA N°20

De las 10 empresas encuestadas, el 83% cree que sus trabajadores no mantienen un buen nivel de actividad física, el 17% si creen que sus empleados mantienen un buen nivel de actividad física.

Grafica quinta pregunta

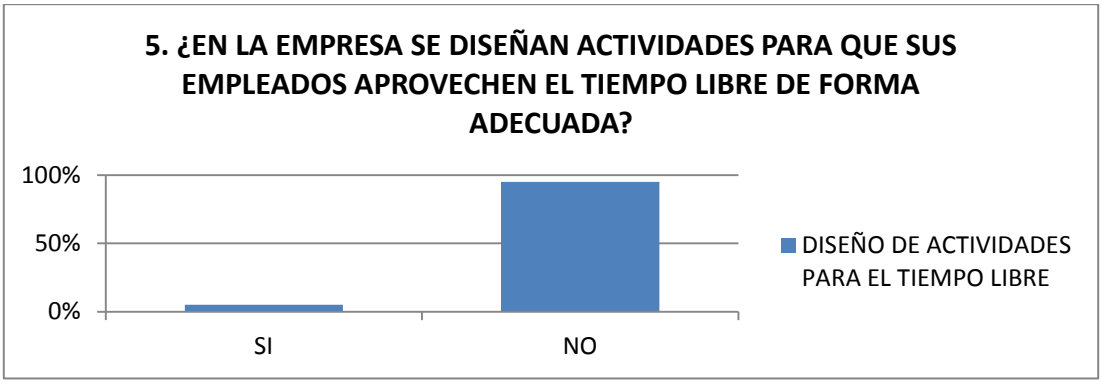


FIGURA N°21

Para los representantes de las 10 empresas, el 95% no realizan actividades para el aprovechamiento del tiempo libre, el 5% restante si lo hacen.

Grafica sexta pregunta

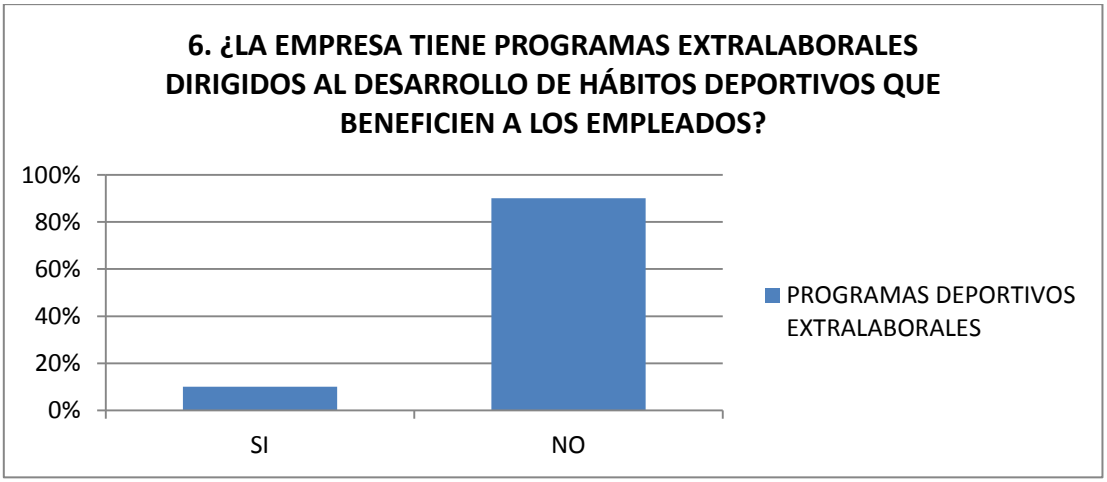


FIGURA N°22

Según la grafica, el 90% de las empresas encuestadas no tienen programas deportivos extra laborales, el 10% si implementan este tipo de programas.

Grafica séptima pregunta

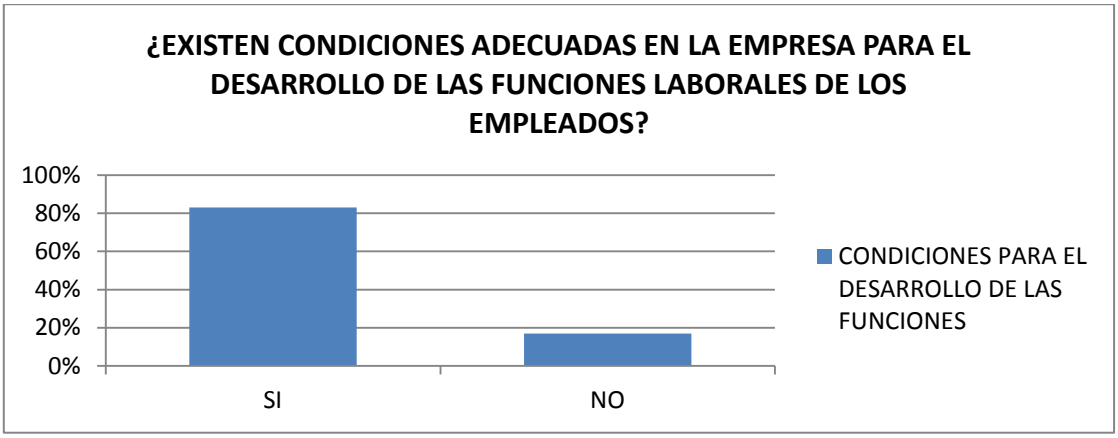


FIGURA N°23

Según la grafica, el 83% de las empresas encuestadas cuenta con las condiciones adecuadas para el desarrollo de las funciones, el 17% no cuenta con las condiciones adecuadas para el desarrollo de las funciones.

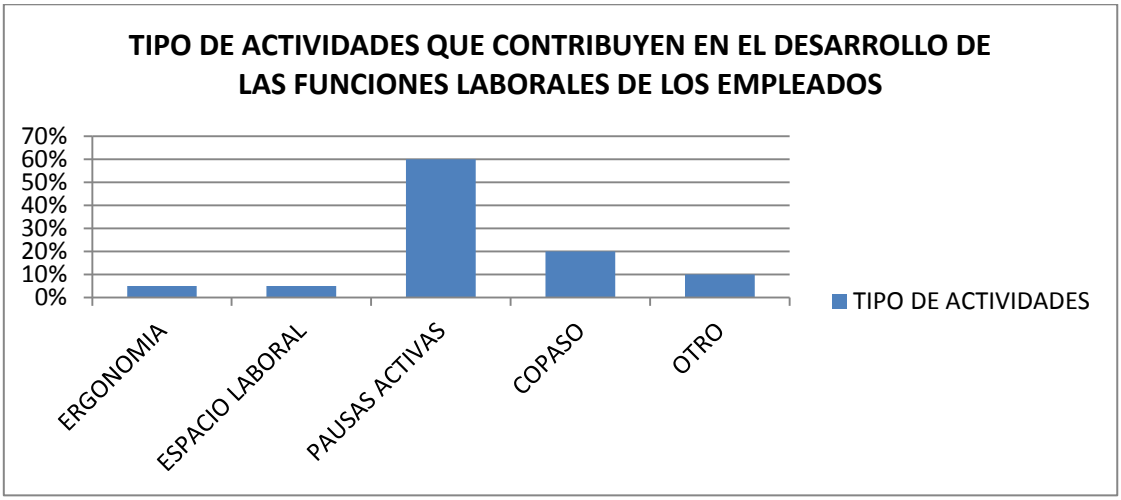


FIGURA N°24

Dentro de las condiciones que brindan las empresas para el desarrollo de las actividades laborales, el 60% implementan pausas activas, el 20% se apoyan con el COPASO, 10% tiene otro tipo de programas, y condiciones ergonómicas y espacios laborales suman cada una con el 5%.

Grafica octava pregunta

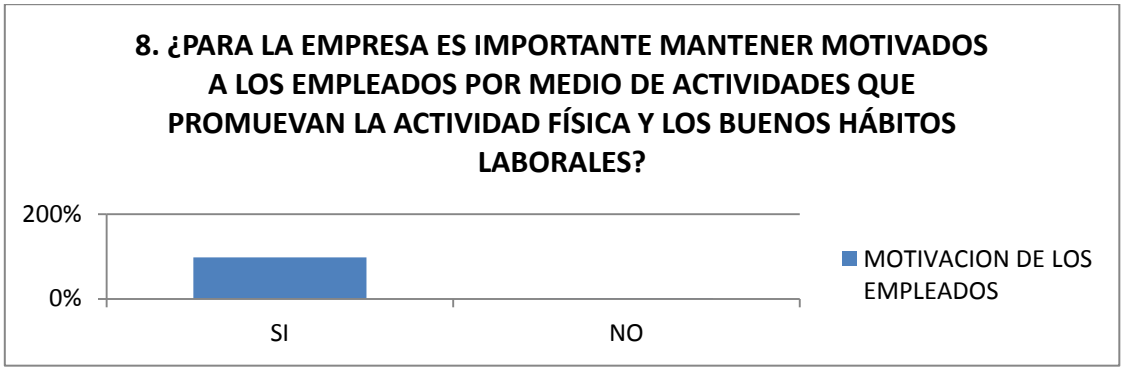


FIGURA N°25

En las 10 empresas encuestadas, el 98% manifiestan gran importancia en la motivación de sus empleados, el 2% restante le quita la importancia a este aspecto.

Grafica novena pregunta

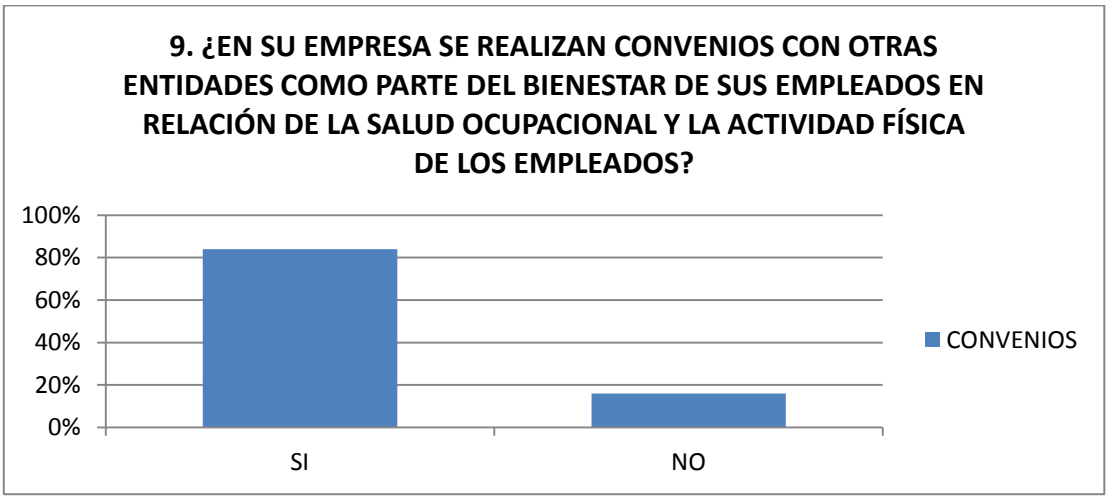


FIGURA N°26

El 84% de las empresas encuestadas manifiestan tener convenios con otras entidades como parte del bienestar de sus empleados, el 16% no muestra interés en este aspecto.

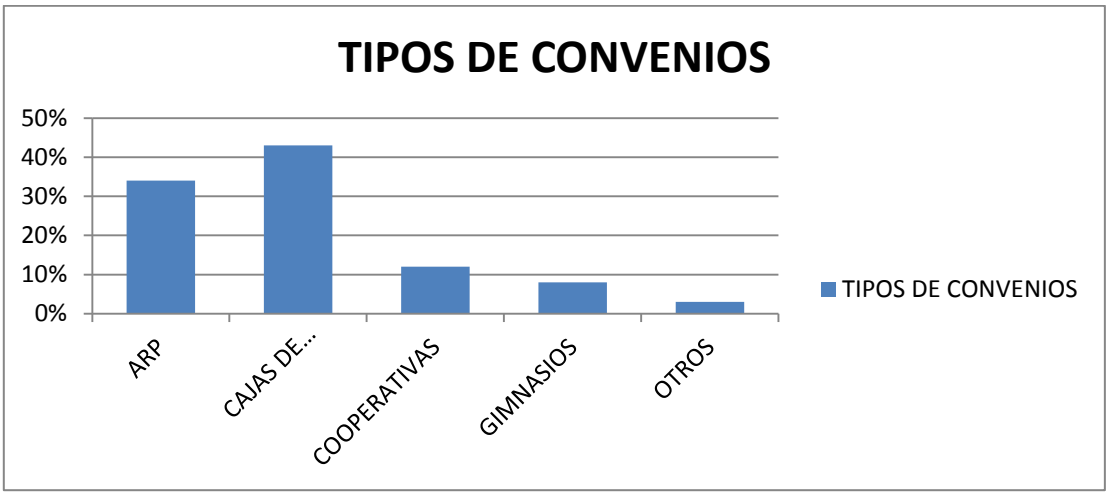


FIGURA N°27

Dentro de los convenios encontrados, se evidencia que los convenios con las cajas de compensación muestran un 43%, los convenios con ARP tienen un porcentaje de 34%, los convenios con cooperativas tienen un 12%, los gimnasios tienen un 8% y otro tipo de convenios tienen un 3%.

Grafica decima pregunta

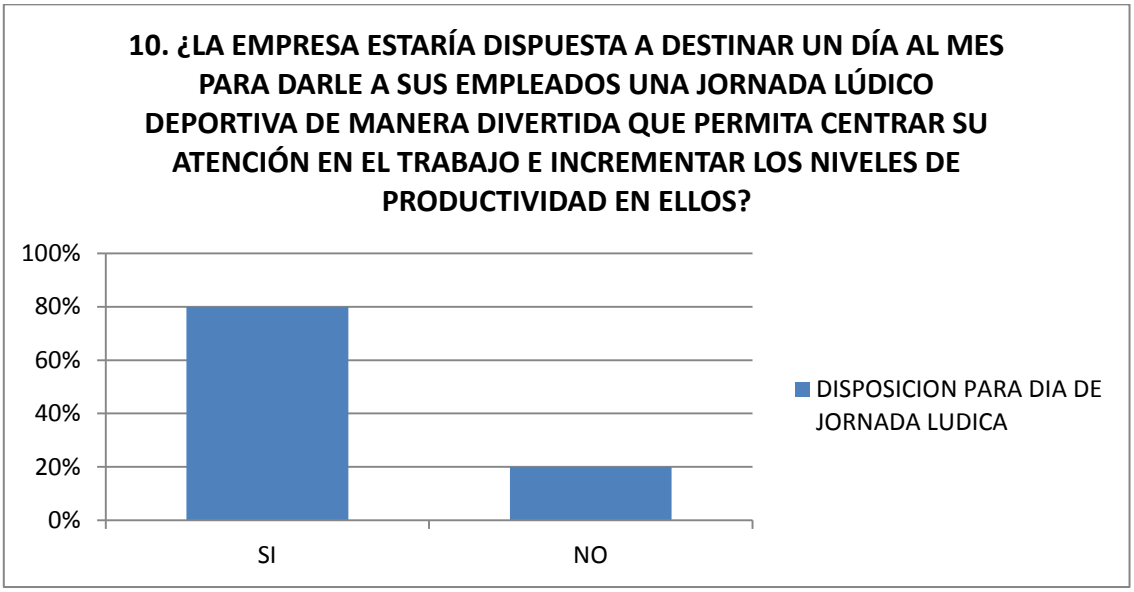


FIGURA N°28

Las empresas encuestadas, manifiestan en un 80% que si tendrían la disposición necesaria para brindar una jornada lúdico deportiva con enfoques específicos para sus empleados, el 20% restante no tendía esta disposición.

Grafica decimo primera pregunta

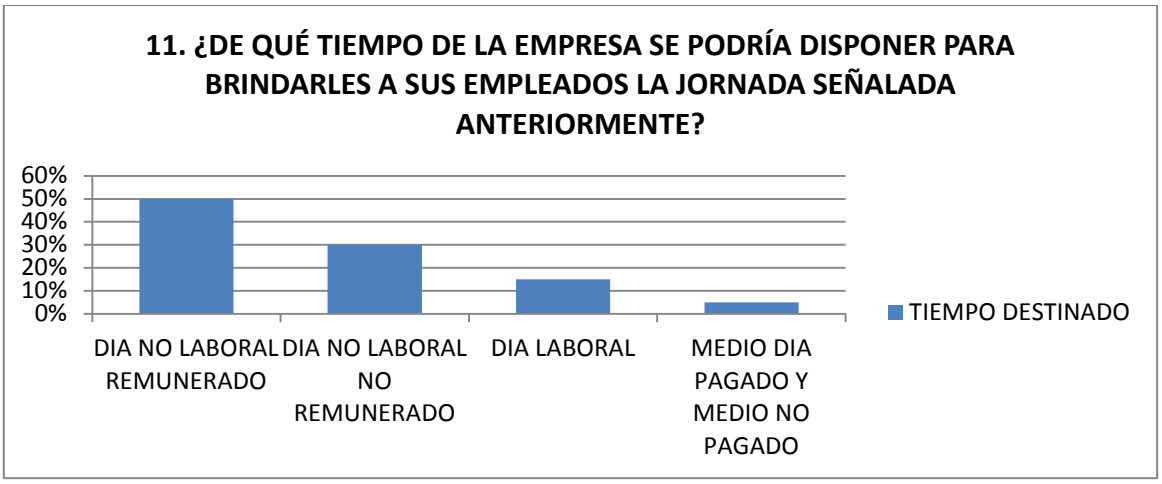


FIGURA N°29

Para las empresas encuestadas, el 50% programaría este tipo de jornadas en un día no laboral remunerado, el 30% las programaría un día no laboral no remunerado, el 15% la realizaría en un día laboral y el 5% buscaría un acuerdo con los empleados teniendo medio día pagado y medio día no pagado.

Grafica decimo segunda pregunta

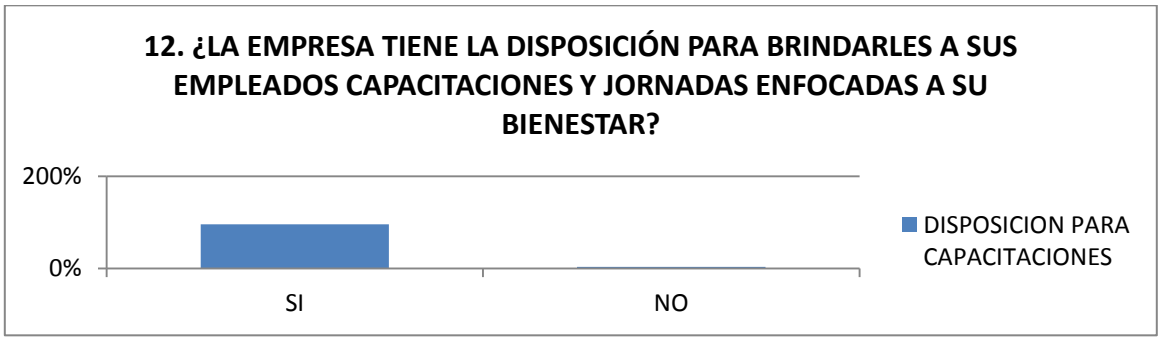


FIGURA N°30

Según lo mostrado en la grafica, el 96% de las empresas tienen la disposición para brindar capacitaciones a sus empleados.

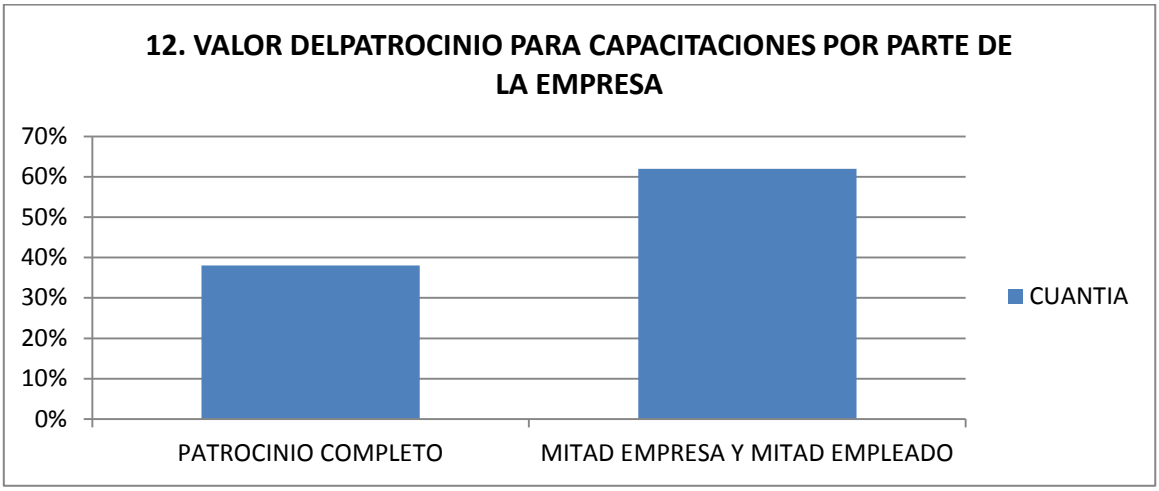


FIGURA N°31

Complementando la pregunta, encontramos que el 62% costearía la mitad del valor de las capacitaciones y la otra mitad la costearía el empleado, el 38% de las empresas encuestadas estarían dispuestas a tener un patrocinio completo para las capacitaciones de sus empleados.

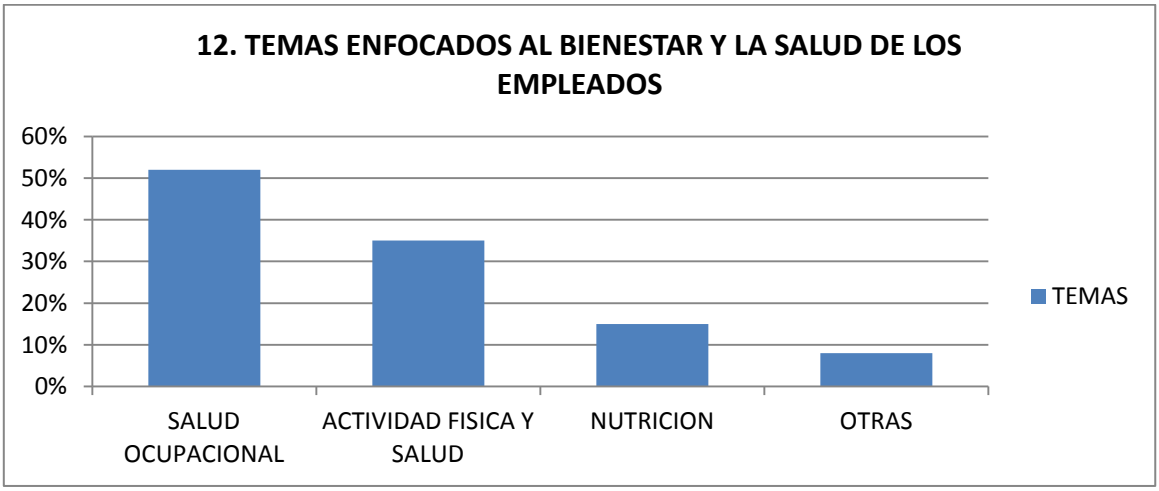


FIGURA N°32

Dentro de los temas de interés, se encuentra el tema de la salud ocupacional con un 52%, temas de actividad física con el 35%, nutrición con 15% y otros temas con un 8%.

Grafica decimo tercera pregunta

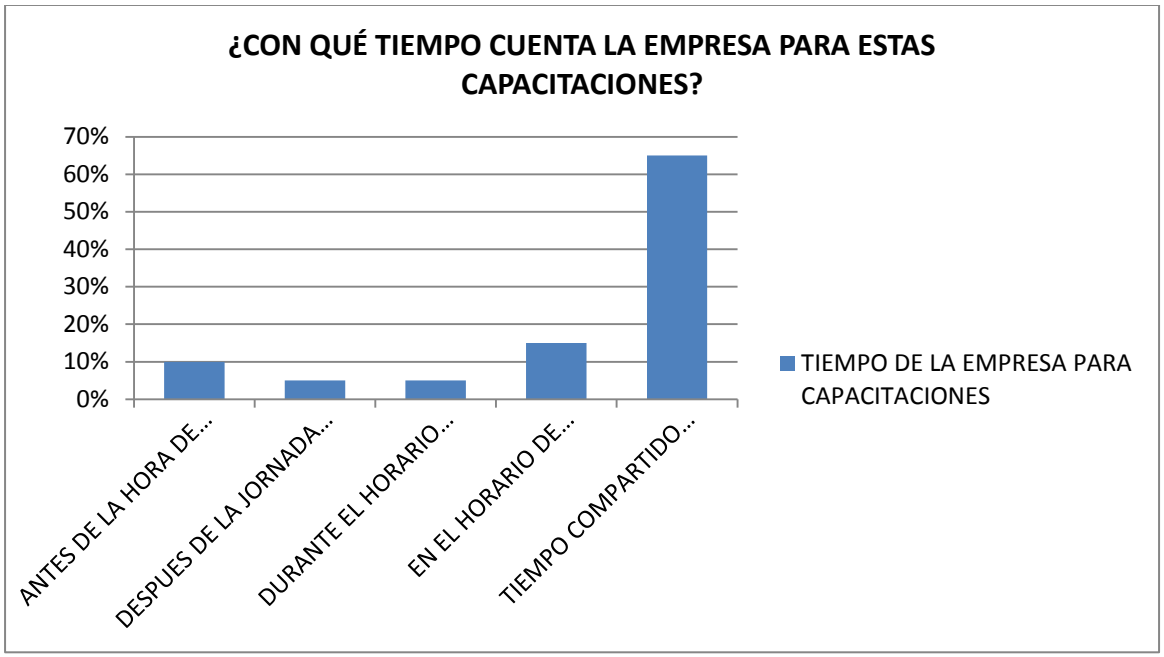


FIGURA N°33

Para las encuestas encuestadas, el tiempo compartido con los empleados (hora laboral y hora no laboral) es la mejor opción con un 65%, durante la hora de almuerzo un 15%, antes de la hora de entrada un 10%, después de la jornada laboral un 5% y durante el horario laboral un 5%.

2.5.6.4. **Conclusiones de los Resultados**

Dentro del estudio realizado y teniendo en cuenta las personas encuestadas, se puede deducir que la aprobación hacia un programa que llegue a contribuir al

beneficio de la comunidad y que ayude a mejorar la calidad de vida de las personas tiene bastante acogida en la población en general.

Para la población infantil, se deduce que la disposición para asistir a lugares donde pueden jugar o compartir con personas de igualdad de condiciones es baja, ya que en su gran mayoría, los niños pueden acceder a estos lugares solo dos días a la semana; de la misma manera se deduce que en su gran mayoría comparten con compañeros de la misma edad o promedio solo en el colegio.
Dentro de la población encuestada, se dividió en dos mitades la población que recibe clases de educación física por profesionales en la materia y debido a que en la mayoría de instituciones educativas el tiempo destinado a la educación física y afines es máximo de 2 veces por semana, los niños complementan su juego en el tiempo libre, siguiendo la televisión y los videojuegos como complemento del tiempo libre. Aprovechando estos porcentajes, dentro de los servicios ofrecidos para la población infantil se puede implementar con éxito un trabajo de actividad física por medio de los videojuegos implementados por el sistema de Kinect.
Ya para la población adulta, sorprende encontrar el alto porcentaje de abstinencia para realizar actividad física o sedentarismo, ya que la diferencia con el porcentaje de personas físicamente activas es muy baja, siendo el mayor motivo de esto la falta de gusto por el ejercicio y la actividad física y complementándolo patologías adquiridas o lesiones.

En el grupo de personas que realizan actividad física, el mayor porcentaje se encuentra en 4 días a la semana de ejercicio realizado. Pero curiosamente y al igual que en los datos arrojados por la encuesta para la población infantil, los adultos mantienen un alto porcentaje de aprovechamiento del tiempo libre viendo televisión.

Ya hablando propiamente de los servicios que se pueden llegar a ofertar para el desarrollo complementario del gimnasio, se encuentra que la mayoría de las

personas asistirían por salud siguiéndolo el hecho de tener donde ocupar el tiempo libre.

Otro de los indicadores importantes que arrojo la encuesta, consiste en la ubicación o sede del gimnasio, teniendo mayor preferencia la zona central de la capital, es decir que los encuestados prefieren un punto de fácil acceso y de poco trayecto para evitar complicaciones con el trafico local. Es así como el precio por la adquisición de servicios no podría tener un alto valor, siendo manifestado esto de la misma manera en la encuesta, ya que el mayor porcentaje arrojado oscila entre los $120.000 y $ 150.000 pesos moneda legal pagados de modo mensual.

Entre las encuestas desarrolladas a las empresas, se encuentra que en su gran mayoría, las personas encargadas de responder las preguntas hechas conocen de primera mano las condiciones y necesidades de los empleados o colaboradores, también que si se encuentran interesados en mejorar las condiciones de las personas y que si destinan o estarían dispuestos a destinar presupuesto para contribuir con el mejoramiento de la calidad de vida de los colaboradores. Por lo tanto, este es un medio que se puede explorar brindando los servicios de FatGym ya sea por outsoursing o por convenio con la empresa para beneficio de los empleados interesados.

2.6. ANALISIS DEL MERCADO

2.6.1. LA COMPETENCIA

Teniendo en cuenta, que en el país no existen centros que brinden el servicio que se está ofertando en el presente proyecto, se realiza un estudio de los centros con mayor parecido en el servicio y cuyas características se acercan más a FAT GYM.

NOMBRE DE LA EMPRESA	SERVICIOS	COSTOS
Curves	Comprender las necesidades propias de la población femenina, brindando la oportunidad de ejercitarse, tomar masajes, spa, sala de belleza y boutiques en un solo lugar.	Según la categoría de la sede Entre $80.000 y $150.000
Helena Del Mar “Figura Total”	Ayudar integralmente y con excelencia en el servicio al público en general que desee tomar servicios de gimnasio, spa y estética.	Trimestre $189.000
Club Medico Deportivo Bodytech	Única cadena de Clubes Medico Deportivos de Colombia, cuyo principal objetivo es promover el mejoramiento de la calidad de vida y las condiciones físicas y mentales de sus afiliados, a través de programas de prevención, promoción y rehabilitación.	Según la categoría de la sede Entre $ 60.000 y 150.000
Clínica Colombiana de la Obesidad y el Metabolismo	Se ofrecen procedimientos invasivos para la perdida de grasa corporal (lipolisis). Centro con profesionales de la cirugía estética. Ofrece también tratamientos faciales, spa y servicios de nutrición.	Según el tratamiento o servicio solicitado De $800.000 en adelante
Cajas de Compensación Familiar	CAFAM, COMPENSAR, COLSUBSIDIO, etc., centros especializados en el bienestar de las familias. Brindan servicios de recreación y actividad física (centros vacacionales y recreativos, vacaciones recreativas para menores, escuelas de formación deportiva, torneos empresariales), salud, (convenios con EPS, ARP e incluso servicios en propiedad) educación, (convenios con colegios y entidades universitarias o de educación	Según el servicio y el tipo de afiliación de los usuarios.

	superior, incluso institutos educativos propios) todos por medio de convenios empresariales.	
EPS	Obligadas por la legislación colombiana a brindar servicios de salud a toda la población del país, acogen a sus usuarios por medio de dos sistemas (contributivo y subsidiado), donde los beneficios son personales su único enfoque se direcciona en el campo de la salud personal.	Según el nivel de aportes

TABLA N°2

CAPITULO 3

FASE TECNICA

3.1. INGENIERIA DEL PLAN DE NEGOCIO

El plan de negociocontempla dos tipos de infraestructura, una planta estable como sede administrativa y una planta variable como sede operativa.

3.1.1. SEDE ADMINISTRATIVA

La sede administrativa está constituida por unaoficinaoficina de 80 m² dotada de un espacio para la ubicación de la oficina principal, un espacio para un consultorio médico que cumplirá las funciones propias de este y además consultas nutricionales y psicológicas, un baño y una cocineta.

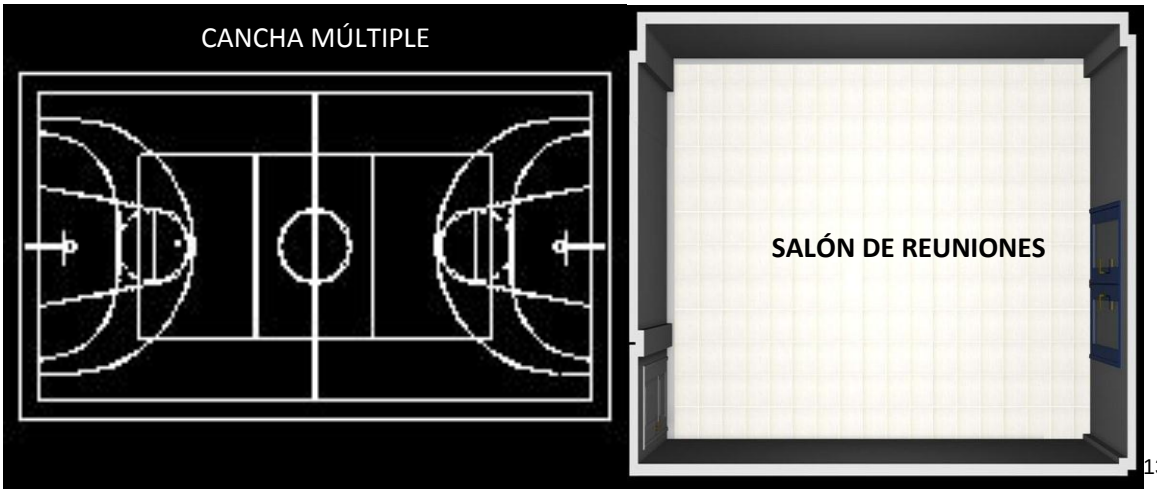
[12]

MAPA N° 1

[12] Mapa de la oficina realizado por el autor del Plan de Negocio.

3.1.2. SEDE OPERATIVA

Debido al planteamiento empresarial de la figura del outsoursing para la prestación de los servicios y al tipo de actividades propias del gimnasio, la planta operativa debe ser un espacio amplio con facilidad de acceso a los usuarios, con una superficie plana y sin importar si es un ambiente abierto o cerrado no menor a 50m²(Puede ser un salón o una cancha múltiple).



[13]

MAPA N°2

3.1.3. ASPECTOS LEGALES

3.1.3.1. **Contratos:** los contratos a manejar por parte del gimnasio serán de dos contextos, los de tipo laboral con los diferentes colaboradores cuya modalidad de contratación será por Prestación de Servicios y los contratos de convenios con las diferentes empresas y/o usuarios que adquieran los servicios, estos contratos serán de permanencia, obligaciones y derechos de los usuarios con la empresa y viceversa.

[13] Imágenes tomadas de GOOGLE IMÁGENES.

3.1.3.2. **Pólizas:**es necesario para la sede administrativa asegurar todos los bienes por medio de una póliza de seguros que cubra eventos catastróficos como incendios y aparte eventos fortuitos como robos. Dicha póliza debe estar aprobada por un monto no menor a $200.000.000.oo (doscientos millones de pesos moneda legal). Este monto debe cubrir todos los implementos tecnológicos (computadores y equipos médicos y deportivos que se adquieran) los muebles y enceres (escritorios, sillas, camillas, etc.) y material deportivo implementado en las sesiones operativas (balones medicinales, colchonetas, lasos, etc.).

El procedimiento para la adquisición de la póliza es bastante sencillo, ya que solo se debe concertar una cita con un asesor de servicios de cualquiera de las entidades aseguradoras. En la visita, se recibe la asesoría y se realiza el avalúo de los bienes (el valor de la póliza normalmente es asignado por el propietario del negocio).

3.1.3.3. Consentimiento Informado:cada uno de los usuarios (persona natural o jurídica) debe firmar un documento de autorización a FAT GYM donde permite la intervención necesaria en la persona beneficiada y exonerando al gimnasio por cualquier eventualidad ocurrida dentro o fuera del gimnasio bajo responsabilidad del usuario o por consecuencia de un suceso no informado previamente (formato detallado en anexos).

3.1.3.4. Permisos: es necesariala adquisición del permiso de funcionamiento otorgado por parte del hospital local correspondiente a la localidad 13 de Teusaquillo (Hospital de Chapinero E. S. E.) donde se estipule que se garantizan las condiciones sanitarias descritas por la ley 9 de 1979.

Según la ley 9 de 1979, el establecimiento debe estar en condiciones de limpieza, con buena ventilación, la señalización adecuada y mantenerse lejos de un habitat de vivienda, también debe contar con conexión a la red de acueducto y

alcantarillado, sus estructura (paredes y pisos) deben encontrarse en buen estado, se debe adoptar una medida de prevención contra plagas (ratones e insectos), todo el personal que labore en esta instalación debe conocer y cumplir las medidas necesarias de salud ocupacional y salubre y por último no se debe permitir la presencia permanente de mascotas en el establecimiento. Una vez cumplidas estas recomendaciones se solicita la visita de un representante administrativo del hospital (primer o segundo nivel) de la localidad y este emitirá un concepto, que de ser favorable cumplirá con las funciones del registro sanitario.

También la autorización del Cuerpo Oficial de Bomberos de Bogotá cuya estación más cercana es la estación de Bomberos de Puente Aranda B-4.

Para la emisión de este permiso es necesario mostrar ante el Cuerpo Oficial de Bomberos el certificado de matricula ante CCB, este emitirá un valor que será el equivalente al 1% del Rete ICA fijado para el establecimiento, luego de radicar la copia del pago en la institución bancaria, el Cuero Oficial de Bomberos determinará si el establecimiento es de bajo, medio o alto riesgo, de ser de bajo riesgo se realizará una capacitación de normas en seguridad industrial y luego se entregará un formulario de “auto revisión”, pero si el negocio es denominado de medio o alto riesgo se programará una visita de campo para poder emitir el concepto respectivo.

3.2. LOCALIZACIÓN

3.2.1. MACROLOCALIZACIÓN

La ubicación inicial del proyecto se encontrará en la ciudad de Bogotá D. C., ciudad que alberga a la gran mayoría de culturas del país, teniendo así la oportunidad de atender a un gran porcentaje de culturas a nivel nacional.

MAPA N°3

3.2.2. MICROLOCALIZACIÓN

La localidad de Teusaquillo será la ubicación que albergue la sede inicial de este proyecto. Contando solamente con la ubicación fija de la sede administrativa del gimnasio, ya que la sede operativa no tiene un punto fijo y depende de la demanda de los usuarios y los sitios de acción con los que se cuente.

MAPA N° 4

3.2.3. LOCALIZACIÓN ESPECÍFICA

Inicialmente, la zona de influencia del gimnasio, se encontrará ubicada en la dirección Calle 23F # 45 – 25 Bloque C4 oficina 1204 Localidad de Teusaquillo, Bogotá D. C., Colombia.

3.3. TAMAÑO DEL PROYECTO

3.3.1. CAPACIDAD INSTALADA: el gimnasio se encuentra en capacidad de atender 2 empresas por día, una en la mañana y una en la tarde, teniendo en cuenta que solo se laboraran los días hábiles (lunes a viernes) de esta manera se podrán atender 40 empresas al mes si ninguna solicita dos servicios en una sola semana. Dado el caso de tener usuarios independientes se atenderán según su disposición y en convenio con el grupo colaborador.

3.3.2. ACTIVOS: la empresa debe contar con activos materiales importantes en su desarrollo operativo, teniendo en cuenta que el único escenario estable será la sede administrativa del gimnasio y que esta no puede hacer parte de los activos ya que es de propiedad familiar y no propia del negocio, esta deberá ser excluida de los activos del gimnasio. Todos los equipos tecnológicos, los muebles y equipo de funcionamiento operativo como el material deportivo son tomados en la lista de activos del negocio y serán explicados con mayor precisión más adelante en los recursos técnicos implementados para el desarrollo operativo y administrativo de FAT GYM.

3.3.3. NÚMERO DE EMPLEADOS: los empleados o colaboradores de FAT GYM estarán compuestos por 1 médico, 1 nutricionista, 1 psicólogo, 1 chef, 2 profesionales de actividad física, estos en el campo operativo; en el campo administrativo se contará con 1 secretaria, 1 colaborador de servicios generales y 1 gerente general, para un total de 9 empleados.

3.3.4. COSTOS DE PRODUCCIÓN: el valor del servicio ofrecido se estima de la suma total del valor cobrado de la hora de cada profesional y la depreciación de los activos, de esta manera:

3.3.5. CARGOS OPERATIVOS: el valor del salario mensual de cada colaborador corresponde a la suma total de horas trabajadas en el mes.

CARGO	MEDICO	NUTRICIONISTA	PSICÓLOGO	CHEF	PROFESIONAL A.F.
VALOR H.	$45.000	$27.000	$27.000	$18.000	$27.000

TABLA N°3

3.3.6. CARGOS ADMINISTRATIVOS: el valor del salario mensual de cada colaborador corresponde a la suma total de horas trabajadas en el mes.

CARGO	GERENTE	SECRETARIA	SERVICIOS GENERALES
SALARIO	$2.500.00	$810.000	$567.200
VALOR H.	$10.416	$3.375	$2.363

TABLA N°4

Los valores administrativos se toman como valor por jornada de 8 horas, los cargos operativos se toman por dos sesiones diarias cada sesión compuesta por 2 horas.

La depreciación de los activos se tomará por día y oscila en $50.000 (cincuenta mil pesos moneda legal).

La suma de estos valores da un total de $166.154.oo (ciento sesenta y seis mil ciento cincuenta y cuatro pesos moneda legal).

3.3.7. **PRECIO DEL PRODUCTO O SERVICIO**: teniendo en cuenta los valores mencionados en el costo del servicio, el valor del mismo no puede ser inferior a $166.154.oo, por tal motivo el valor total del servicio de Área de la salud será de $196.500.oo (ciento noventa y seis mil quinientos pesos moneda legal), el valor para el servicio del Área de Actividad Física Programada será de $190.500.oo (ciento noventa mil quinientos pesos moneda legal vigente) y el valor del servicio

del Área Gastronómica será de $70.500.oo (setenta mil quinientos pesos moneda legal vigente).Este valor se incrementa en $22.000.oo (veinti dos mil pesos moneda legal) promedio, respecto al estudio de mercado hecho en la encuesta donde el mayor porcentaje de personas se encuentran dispuestas a cancelar entre $150.000.oo y $180.000.oo.

3.3.8. **VENTAS ESTIMADAS:**según el estudio de mercado, las ventas estimadas para empresas coparían el total de la semana en las dos jornadas (una en la mañana y una en la tarde) para un total de 10 empresas. En cuanto a las personas independientes que deseen adquirir los servicios se estima que de 100 personas adultas a las que se les ofrecieron los servicios de FAT GYM el 33% se encuentran interesados en adquirir servicios de un profesional de actividad física, lo que los convierte en clientes potenciales de mayor expectativa para el gimnasio, por tal motivo se estima un aproximado de 30 personas independientes interesadas en adquirir los servicios.

3.3.9. **TAMAÑO DE LA EMPRESA:**FAT GYM se considera una microempresa debido al número de empleados que presenta y al valor de sus activos estimados.

Según el Ministerio de Industria y Turismo, la definición de microempresa se basa en un ente comercial no mayor a 10 trabajadores y que presente unos activos totales (excluida la vivienda) inferiores a 500 (quinientos) salarios mínimos mensuales legales vigentes[14].

[14]Artículo 2 de la ley 590 de 2000.

3.3.10. CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN:

Cronograma de Ejecución y Primer Año de Funcionamiento Por Meses

MESES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
LOCALIZACIÓN DEL INMUEBLE												
CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA												
ACONDICIONAMIENTO DE LA SEDE ADMINISTRATIVA												
CONTRATACIÓN DEL PERSONAL												
CAPACITACIÓN DEL PERSONAL CONTRATADO												
ADQUISICIÓN DE CONVENIOS EMPRESARIALES												
AFILIACIÓN DE PERSONAS INDEPENDIENTES												
PUESTA EN MARCHA DEL GIMNASIO												

TABLA N°5

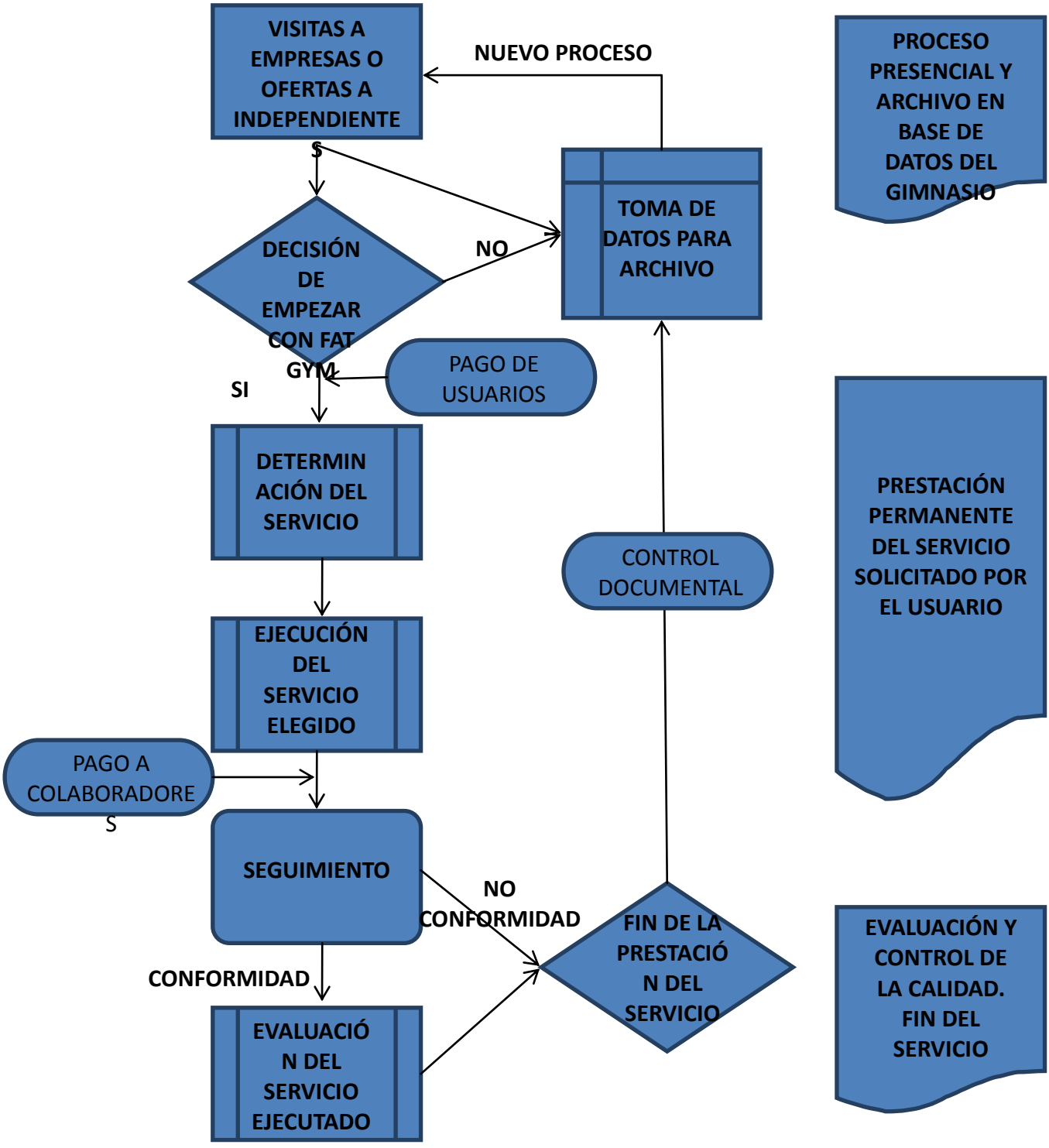
3.4. FLUJOGRAMA DE PROCESOS

Los procesos del Plan de Negocios se dividen en dos aspectos, el aspecto administrativo y el aspecto operativo.

3.4.1. **PROCESO ADMINISTRATIVO:**proceso de suma importancia ya que es de este punto de donde nace la adquisición de clientes para el gimnasio, ya sean de carácter independiente o de carácter empresarial, también se deben estipular los procesos de pago de nómina, proveedores, documentación y contabilidad.

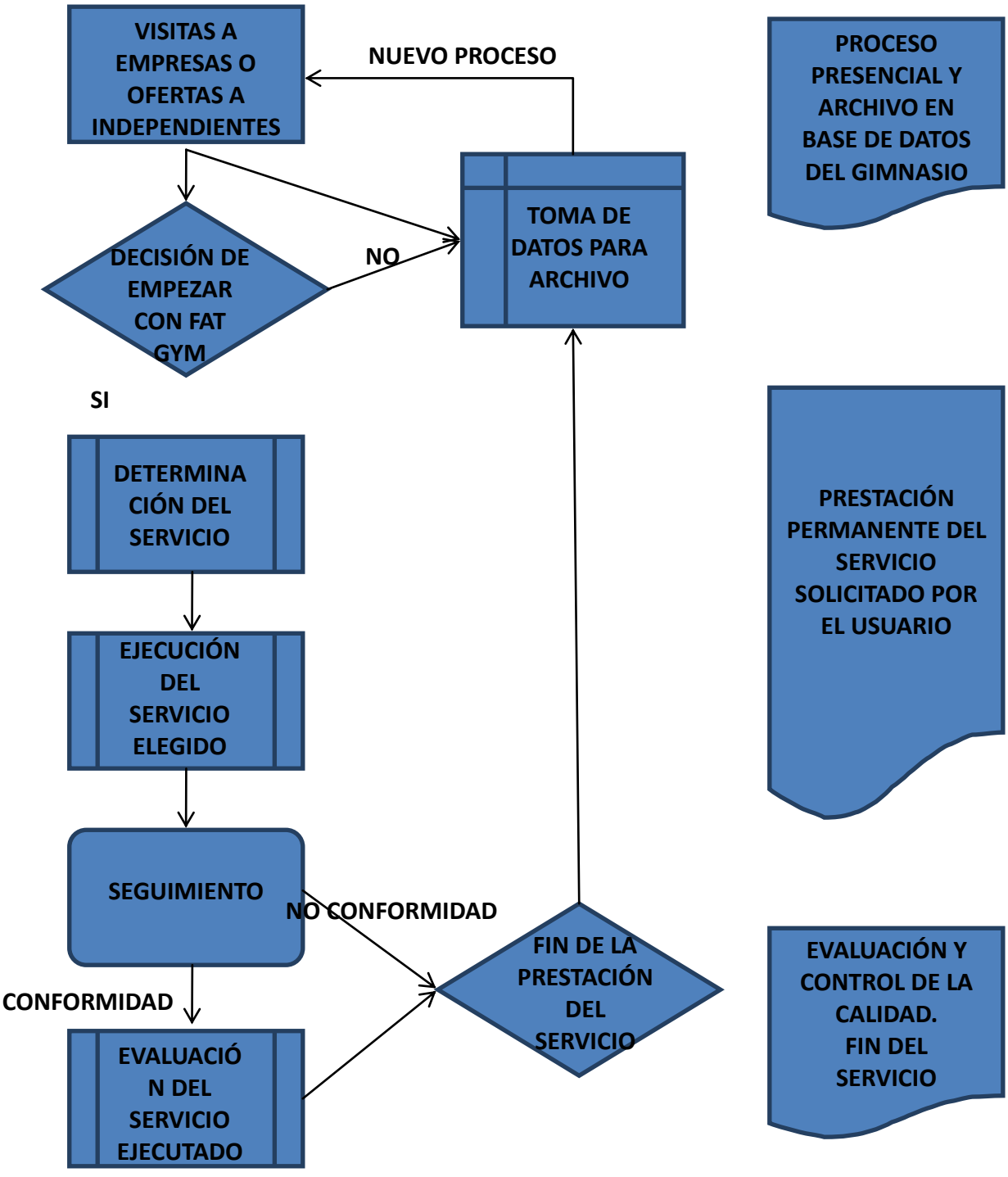
Este proceso será coordinado por el gerente general y deberá estar permanentemente documentado y archivado según lo estipulado en los parámetros de los SGC y la tabla de retención documental.

3.4.1.1. Flujograma General de Procesos Administrativos



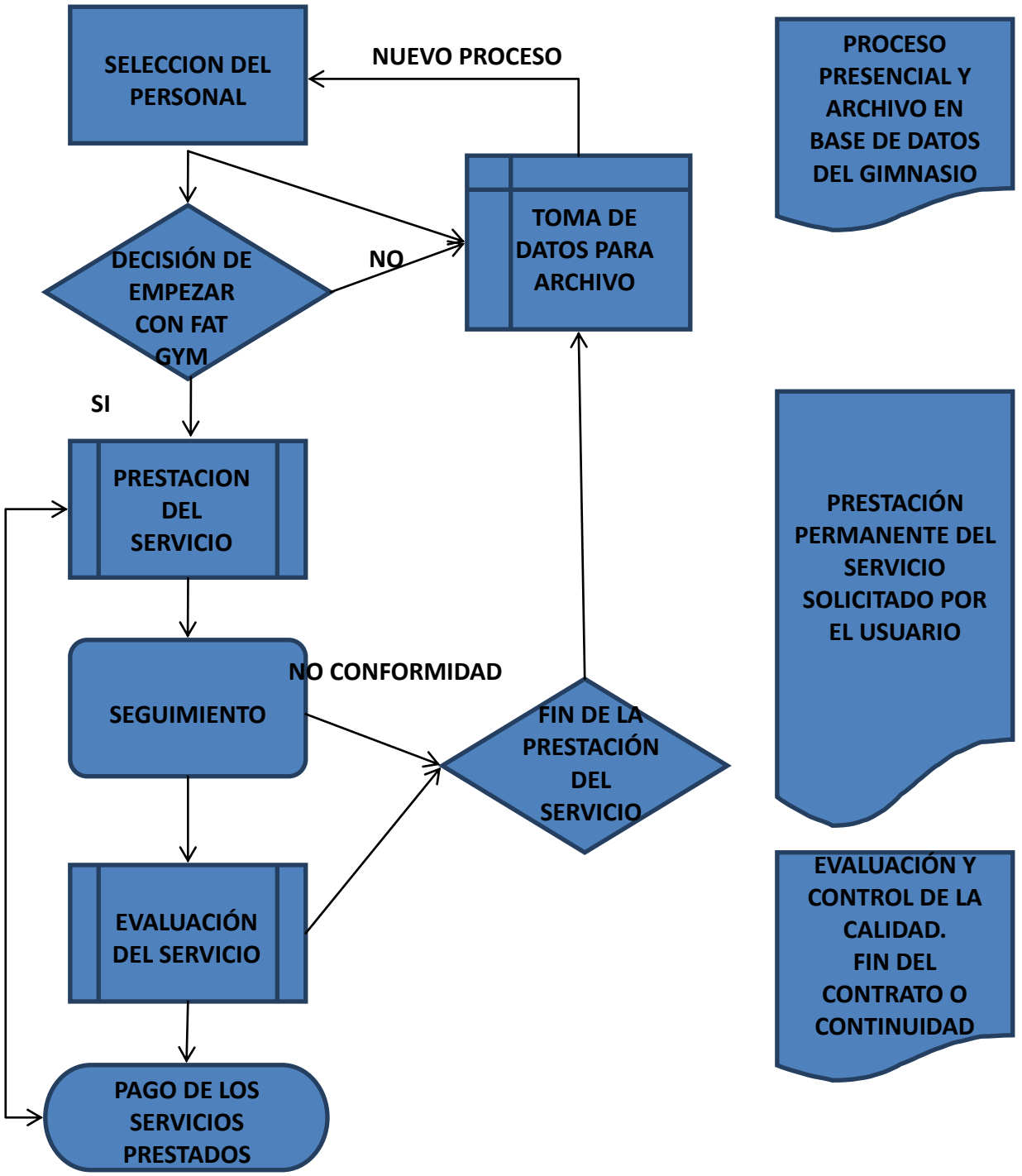
GRAFICA N°3

3.4.1.2. Flujograma de Procesos Administrativos para Adquisición de Clientes:



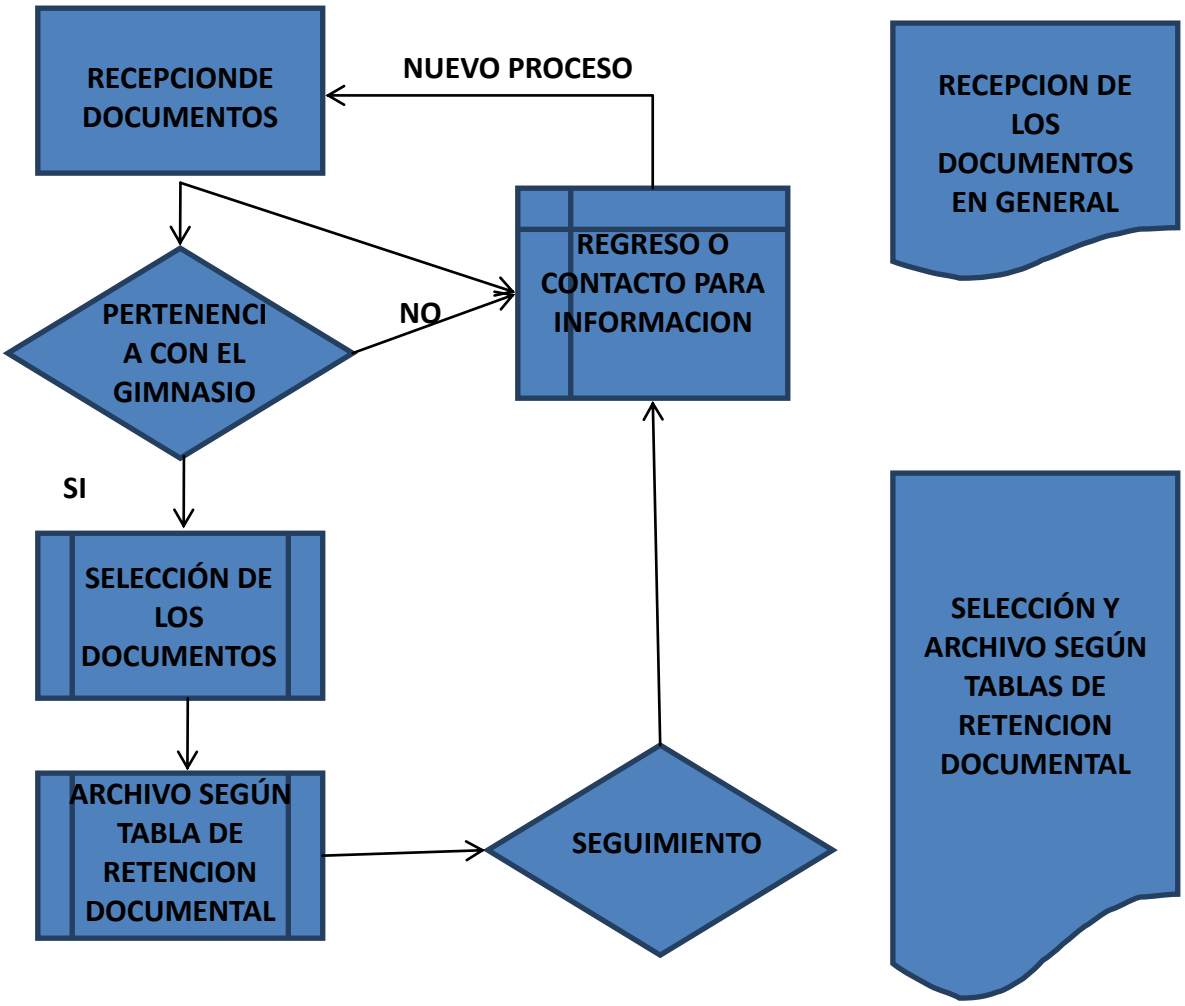
GRAFICA N°4

3.4.1.3. Flujograma de Procesos Administrativos para Pago de Salarios a Colaboradores:



GRAFICA N°5

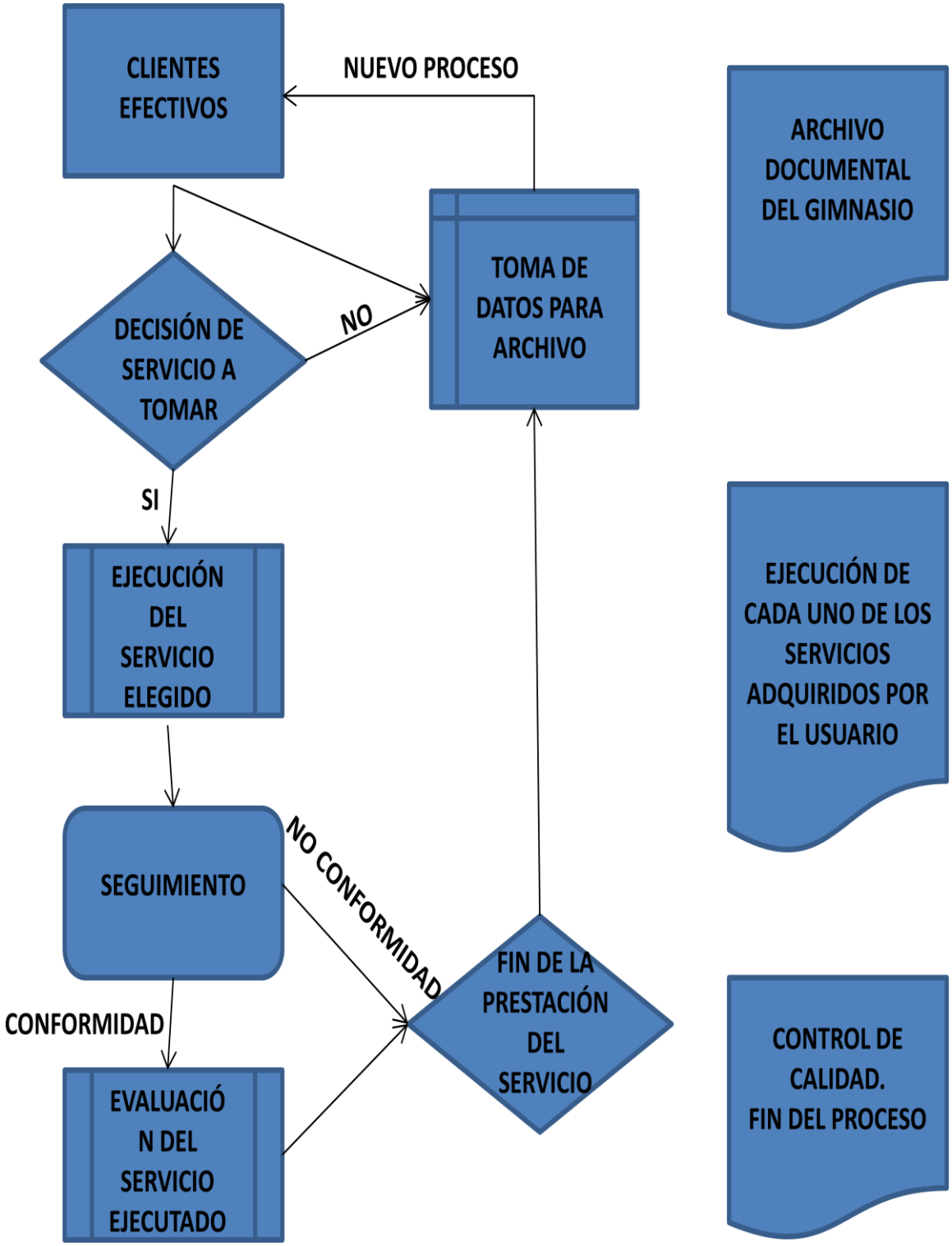
3.3.1.4. Flujograma de Procesos Administrativos para Archivo de Documentos:



GRAFICA N°6

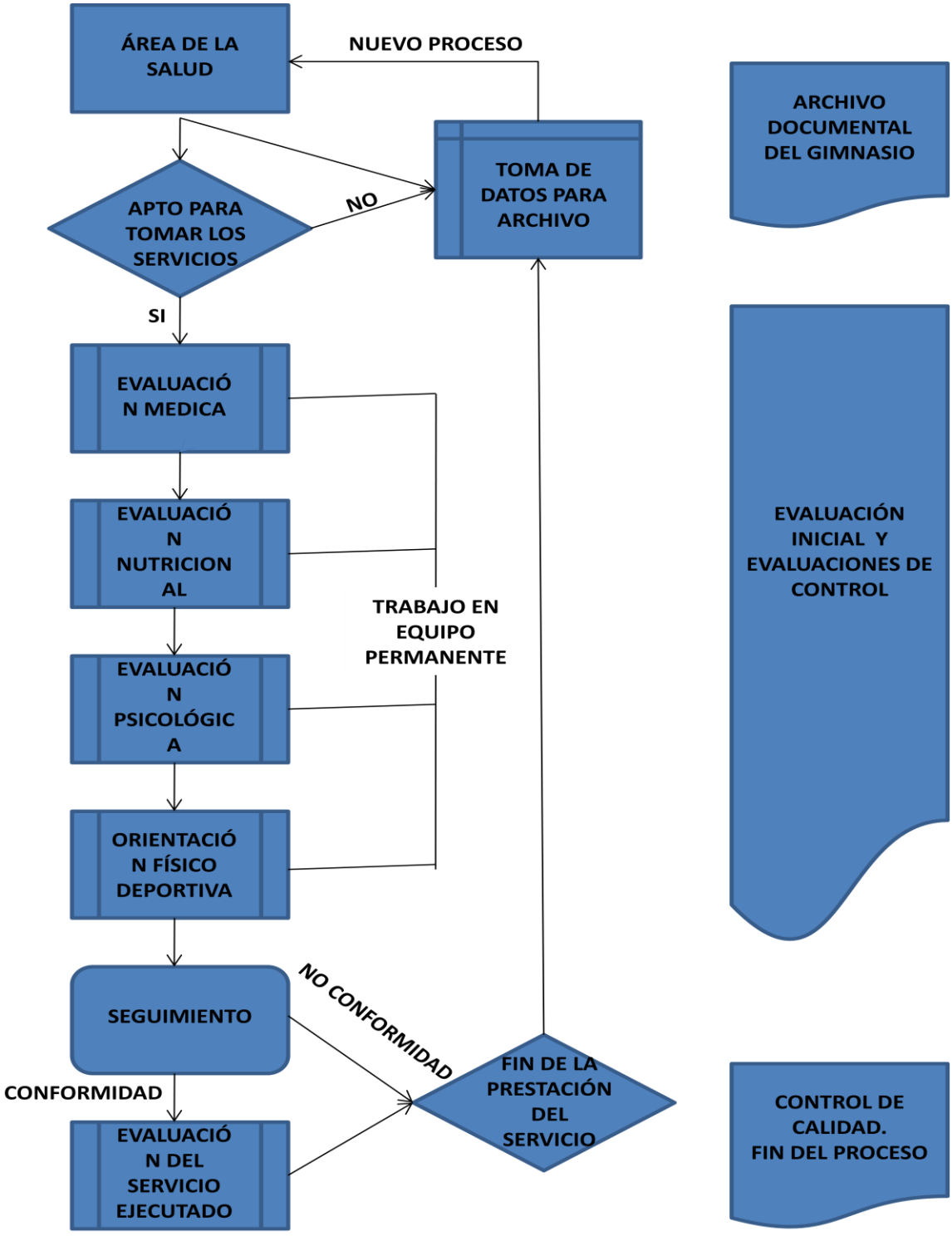
3.4.2. PROCESO OPERATIVO: el proceso operativo se dividirá a su vez en las diferentes áreas que se ofrecen para el servicio de los usuarios, por tal motivo se desarrollará un Flujograma para el proceso general uno para el proceso de cada área de servicio.

3.4.2.1. Flujograma Operativo General:



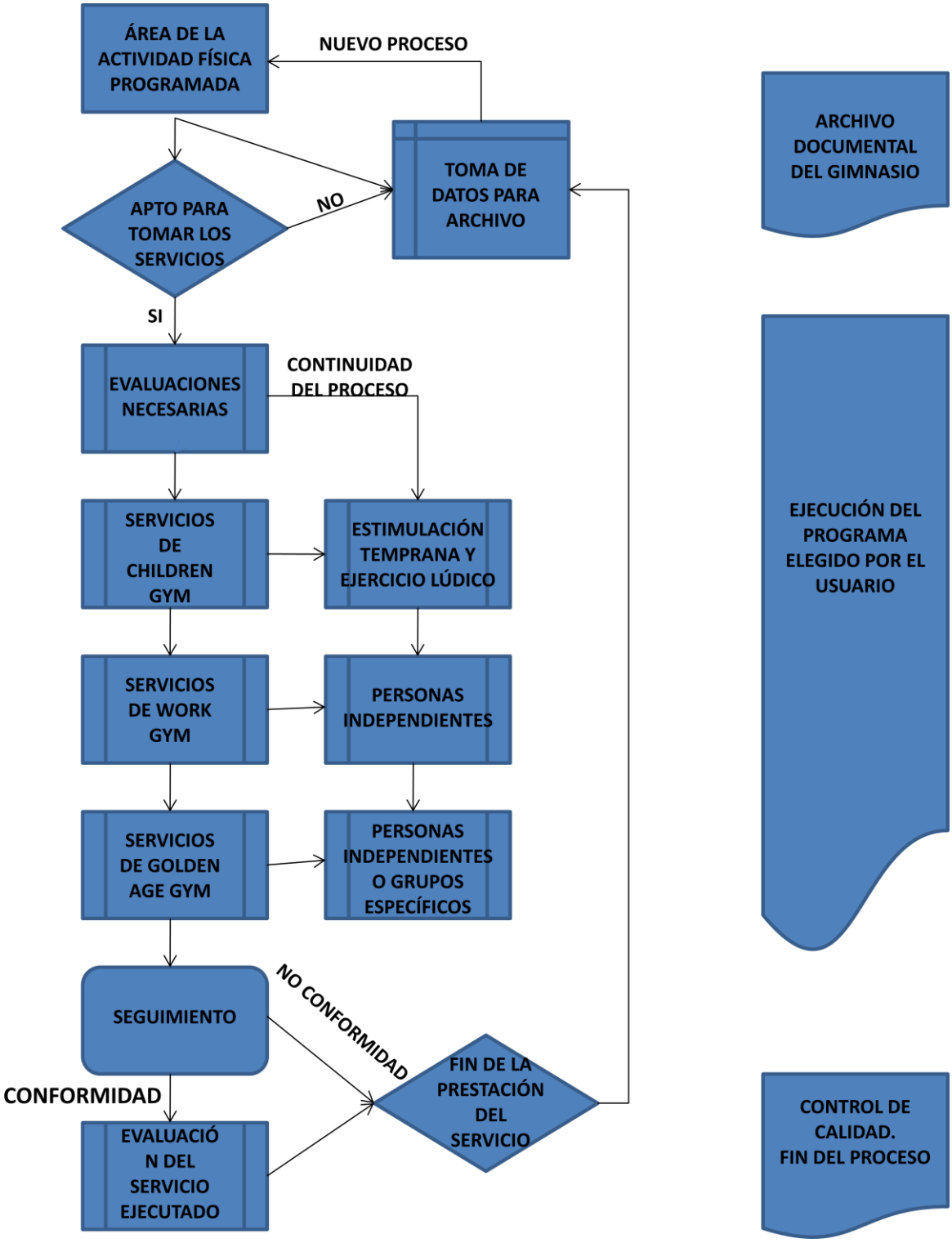
GRAFICA N°7

3.4.2.2. Flujograma Operativo Área de la Salud:



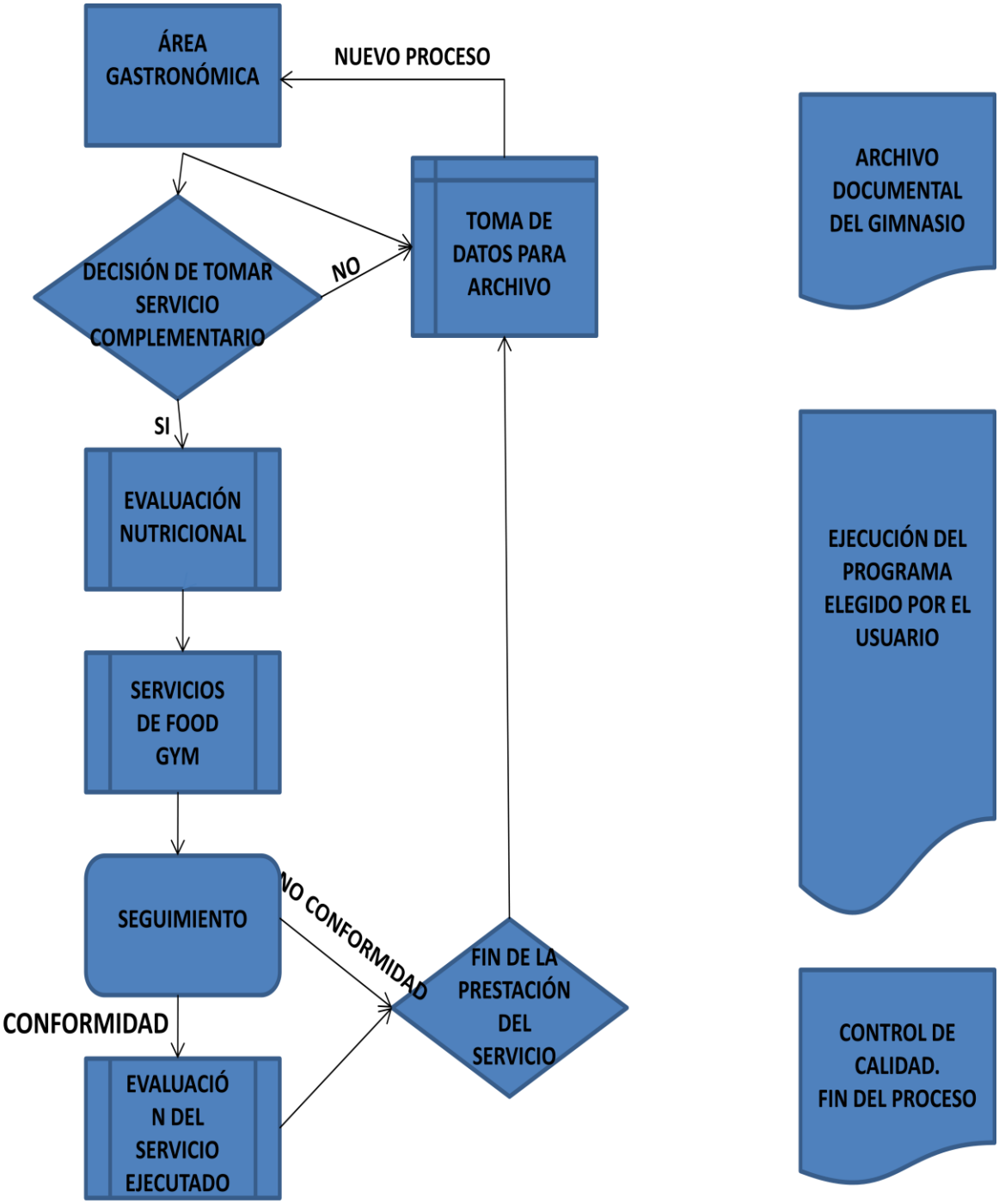
GRAFICA N°8

3.4.2.3. Flujograma Operativo Área Actividad Física Programada:



GRAFICA N°9

3.4.2.4. Flujograma Operativo Área Gastronómica:



GRAFICA N°10

3.5. RECURSOS TÉCNICOS REQUERIDOS PARA CADA FASE Y FORMAS DE ADQUISICIÓN

3.5.1. RECURSOS TECNOLÓGICOS: todos los equipos que necesiten de nuevas tecnologías:

EQUIPO	REFERENCIA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	FICHA TÉCNICA	PROVEEDOR	IMAGEN
COMPUTADOR DE ESCRITORIO	OPTIPLEX 9010 TODO EN UNO	$2.249.000	2	Procesador Intel® Core™ i3-2120 (2 Núcleos, 3MB Caché, 3.3GHz) Windows® 7 Professional, 64-bit, Español 6 GB1 SDRAM DDR3 a 1600 MHz Disco Duro SATA de 500GB 7200 RPM de 3.5" (6.0 Gb/s) con 16MB Databurst Cache™ Gráficos Integrados Intel® HDMI/VGA 3 Años de ProSupport	ALMACENES DE CADENA (KTRONIX, CARREFOUR) PAGINAS WEB DE DELL HP SAMSUNG	
SOFTWARE MICROSOFT OFFICE 2010	MICROSOFT OFFICE WINDOWS 7	$275.000	1	LICENCIA ORIGINAL DE MICROSOFT HOGAR Y PEQUEÑA EMPRESA EN ESPAÑOL. INCLUYE WORD, POWER POINT, EXCEL, OUTLOOK, ONE NOTE. CUBRE LA INSTALACIÓN EN TRES EQUIPOS DIFERENTES.	ALMACENES DE CADENA (KTRONIX, CARREFOUR) MERCADO LIBRE	

IMPRESORA	MULTIFUNCIONAL EPSON WORK FORCE K301	$329.000	1	Poderosa multifunción monocromática de alto rendimiento para tu negocio. Única con impresión y copia a doble faz automática, capacidad de papel para 250 hojas, alimentador automático de documentos, cartuchos de muy bajo costo por página y con rendimiento de hasta 2000 páginas - superando a las impresoras láser convencionales. Además, imprime documentos de calidad profesional en 16 ppm y de uso general en 37 ppm.	ALMACENES DE CADENA (KTRONIX, CARREFOUR)	
BASCULA	BASCULA DIGITAL DE PRECISIÓN TANITA 1481	$270.000	1	BASCULA DIGITAL CONTROLA EL % GRASO, % DE AGUA Y PESO CORPORAL. GARANTIA DE 5 AÑOS	TANITA MERCADO LIBRE CORPORAL MEDICAL	

TENSIÓMETRO DIGITAL	TENSIÓMETRO DIGITAL MICROLIFE Bp 3ag1	$130.000	1	TENSIÓMETRO DE BRAZO QUE FUNCIONA CON UNA SOLA PULSACIÓN, INFLADO Y DESINFLADO AUTOMÁTICO. GARANTÍA DE 1 AÑO	MICROLIFE LOCATEL MERCADO LIBRE	
ELIPTICA	ROYKA GYM ELIPTICA PARA GRANDES GIMNASIOS 007	$4.400.000	1	Estructura: Metálica de alta resistencia Tubería de acero inoxidable, pintura electroestática con protector clear. Peso máximo de usuario: 140 Kgs Diseño: Ergonómico, biomecánico y moderno. Monitor: Pantalla Lcd tiempo – distancia-calorias-ritmo cardiaco, doble sistema de riel para mayor suavidad en el recorrido, 4 puntos de articulacion que ayudan al mejor desarrollo. Resistencia: Electromagnética 16 Niveles. Garantía: 18 Meses Funciones: ideal para gimnasios grandes, Ejercicio Aeróbico Mejoramiento cardiovascular trabaja tren superior (brazos, espalda, pecho,	ROYKA GYM MERCADO LIBRE	

				abdomen) y tren inferior (glúteos, piernas) del cuerpo para mayor desempeño.		
CAMINADORA O TROTADORA	ROYKA GYM TROTADORA PARA GIMNASIOS 006	$3.170.000	1	Estructura: Metálica de alta resistencia, acero inoxidable, pintura electroestática. Peso máximo de usuario: 150 Kgs Diseño: Ergonómico, biomecánico y moderno, Con Tecnología de sistema de absorción de impacto Inclinación: De 0 a 20. Velocidad: 1.0 – 20 km/h Monitor: :lcd: velocidad, distancia, tiempo, calorías, ritmo cardiaco, inclinación. Funciones: Funciones: Ejercicio Aeróbico Mejoramiento cardiovascular trabaja tren inferior (glúteos, piernas) del cuerpo para mayor desempeño con Programas De entrenamiento cardiovascular de alto, medio y bajo rendimiento: indica velocidad, tiempo distancias, calorías y frecuencia cardiaca y sistema de absorción de impacto. Alta resistencia de	ROYKA GYM MERCADO LIBRE	

				uso para gimnasios Trafico Pesado.(plegable) Ruedas transportadoras para fácil transporte o mover. Diseñado para brindar seguridad al ejercitarse. Ajuste niveles de resistencia Motor: Full potenciado dc 3.0 hp Garantía: 16 Meses.		

TABLA N°6

3.5.2. RECURSOS LOCATIVOS: todos los implementos necesarios no tecnológicos para el funcionamiento administrativo del gimnasio:

EQUIPO	REFERENCIA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	FICHA TÉCNICA	PROVEEDOR	IMAGEN
ESCRITORIO PARA OFICINA	CENTRO DE TRABAJO CON ARCHIVADOR PRACTIMAC	$299.900	2	MUEBLE PARA OFICINA O EL HOGAR CON 2 CAJONES ARCHIVADORES, TIENE FORMA DE L QUE BRINDA MEJOR APROVECHAMIENTO DEL ESPACIO.	ALMACENES DE CADENA (HOME CENTER, CARREFOUR)	
COSEDORA	COSEDORA 50SE	$35.000	2	COSEDORA CON CAPACIDAD PARA 100 HOJAS	WWW.GIOTO.COM PANAMERICANA OFFICE DEPOT	

RESMA DE PAPEL CARTA	RESMA DE PAPEL TAMAÑO CARTA	$8.500	1	RESMA DE PAPEL BOND BLANCO 75KG PARA FOTOCOPIADO, IMPRESIÓN JET E IMPRESIÓN LASER	PANAMERICANA ALMACENES DE CADENA (CARREFOUR)	
RESMA DE PAPEL OFICIO	RESMA DE PAPEL TAMAÑO OFICIO	$10.000	1	RESMA DE PAPEL BOND BLANCO 75 KG PARA FOTOCOPIADO, IMPRESIÓN JET E IMPRESIÓN LASER.	PANAMERICANA OFFICE DEPORT ALMACENES DE CADENA (CARREFOUR)	
SELLO	SELLO CON LOGO Y ESLOGAN DEL GIMNASIO	$30.000	2	SELLO CON LOGO Y ESLOGAN DEL GIMNASIO	LITOGRAFÍAS PANAMERICANA	
CAMILLA ESTÁTICA	CAMILLA PARA CONSULTORIO	$200.000	1	CAMILLA METÁLICA CON COLCHÓN ANTI ESCARAS.	MERCADO LIBRE	
SILLAS PARA ESCRITORIO	SILLA DE ESCRITORIO NEGRA CON BRAZOS ASENTI	$219.900	2	SILLA DE OFICINA CON ESPALDAR Y ASIENTO ERGONÓMICOS, ALTURA REGULABLE, BASE Y RUEDAS EN NYLON. SISTEMA NEUMÁTICO, DOBLE MECANISMO		

				PARA GRADUAR ASIENTO Y ESPALDAR, BRAZOS EN POLIURETANO.		
SILLAS PARA OFICINA	SILLAS INTERLOCUTORAS 670 ISÓSCELES	$150.000	4	ESTRUCTURA ELÍPTICA EN ACERO, CARCASA PLÁSTICA EN EL ESPALDAR, PINTURA ELECTROSTÁTICA, ESPUMA DE ALTA DENSIDAD, TAPIZADO EN PAÑO O CORDOBÁN.	SILLAS Y DISEÑOS ALMACENES DE CADENA	
SILLAS DE ESPERA	TÁNDEM MOVIE	$300.000	2	ESTRUCTURA TUBULAR EN ACERO, CARCASA PLÁSTICA EN EL ESPALDAR, TAPIZADO EN PAÑO O TELA VINILICA, OPCIÓN DE 2 A 4 PUESTOS.	SILLAS Y DISEÑOS ALMACENES DE CADENA	
CAFETERA O GRECA	GRECA TRADICIONAL MODELO 180	$370.000	1	GRECA ELÉCTRICA, A GAS Y MIXTA, FABRICADA EN ACERO INOXIDABLE 53 CM DE ALTURA	NACIONAL DE GRECAS LA CASA DE LA GRECA GRECAS Y SUMINISTROS	

TABLA N°7

3.5.3. RECURSOS OPERATIVOS: todos los implementos que se utilicen para el desarrollo operativo del gimnasio y que no estén mencionados en las tablas anteriores:

EQUIPO	REFERENCIA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	FICHA TÉCNICA	PROVEEDOR	IMAGEN
BALONES MEDICINALES	BALÓN MEDICINAL DE DIFERENTES PESOS ECO CUERO TECNO TEAM	$11.000	20	BALONES CON DIFERENCIAS DE PESO EN CUERO. USO DE TRX Y CROSSFIT	MERCADO LIBRE DEPORTES Y FITNESS ALMACENES DEPORTIVOS	
BALONES PARA FITBALL	BALÓN DE FITBALL 65 CM	$25.000	10	BALÓN PLÁSTICO PARA USO DEPORTIVO EN DIFERENTES COLORES Y TAMAÑOS.	MERCADO LIBRE LOCATEL ALMACENES DE CADENA TIENDAS DEPORTIVAS	
COLCHONETAS DEPORTIVAS	COLCHONETA PLEGABLE	$50.000	20	COLCHONETA PLEGABLE FORRADA EN MATERIAL SINTÉTICO, EXTRA LIVIANA.100CM x 50CM	ALMACÉN EL DEPORTISTA TIENDAS DEPORTIVAS	
LAZOS DE SALTO	CUERDA PARA SALTAR	$8.000	20	CUERDA EN MATERIAL SINTÉTICO PARA SALTO AERÓBICO	TIENDAS DEPORTIVAS MERCADO LIBRE	

STEPS	STEP AERÓBICO	$86.900	20	STEP AERÓBICO EN PLÁSTICO LIVIANO	ALMACÉN EL DEPORTISTA TIENDAS DEPORTIVAS	
CINTAS ELÁSTICAS	BANDAS ELÁSTICAS DE EJERCICIO Y REHABILITACIÓN POR ROLLO	$180.000	3	BANDAS ELÁSTICAS DE THERABAN, DIFERENTES COLORES CADA COLOR ES UNA RESISTENCIA DIFERENTE	TIENDAS DEPORTIVAS MERCADO LIBRE	
ESTETOSCOPIO	FONENDOSCOPIO LITTMAN CLASSIC II	$240.000	1	TECNOLOGÍA AJUSTABLE QUE PROPORCIONA COMODIDAD Y MEJORA LA ACUSTICA DIAGRAMA DE DOBLE FRECUENCIA. GARANTIA DE 1 AÑO	LOCATEL MERCADO LIBRE	
EQUIPO DE ADIPOMETRIA	MEDIDOR DE GRASA CORPORAL TIPO PISTOLA	$60.000	1	MEDIDOR DE GRASA ADIPOMETRO. INCLUYE LIBRO CON INSTRUCCIONES.	CORPORAL MEDICAL LOCATEL	

TABLA N°8

3.6. PERSONAL REQUERIDO

Todo el personal que se requiere para la puesta en marcha y buen funcionamiento del Plan de Negocio. El personal se dividirá en dos aspectos, administrativo y operativo.

3.6.1. PERSONAL ADMINISTRATIVO:

CARGO	CANTIDAD	CONTRATO	SALARIO	DISPONIBILIDAD	PERFIL
GERENTE GENERAL	1	TERMINO INDEFINIDO	$2.500.000	TIEMPO COMPLETO	PROFESIONAL EN CULTURA FÍSICA DEPORTE Y RECREACIÓN O CARRERAS AFINES CON POSGRADO EN ADMINISTRACIÓN ENFOCADA AL DEPORTE. EXPERIENCIA LABORAL DE MÍNIMO 1 AÑO EN EL CAMPO ADMINISTRATIVO Y NO MAYOR A 45 AÑOS.
SERETARI@	1	TERMINO FIJO A UN AÑO	$810.000	TIEMPO COMPLETO (8 HORAS AL DÍA)	ESTUDIANTE DE SEXTO SEMESTRE EN ADELANTE DE CULTURA FÍSICA DEPORTE Y RECREACIÓN O CARRERAS AFINES. AMPLIO MANEJO DE OFFICE Y ARCHIVO DOCUMENTAL. EXCELENTE PRESENTACIÓN

					PERSONAL Y NO MAYOR A 30 AÑOS.
SERVICIOS GENERALES	1	OUTSOURSING	$567.200	TIEMPO COMPLETO (8 HORAS AL DÍA)	MUJER NO MAYOR A 45 AÑOS CON EXCELENTE PRESENTACIÓN PERSONAL Y BUENAS RELACIONES INTERPERSONALES

TABLA N°9

3.5.2. PERSONAL OPERATIVO:

CARGO	CANTIDAD	CONTRATO	SALARIO	DISPONIBILIDAD	PERFIL
MEDICO	1	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	$1.500.000	SEGÚN DISPONIBILIDAD	PROFESIONAL EN MEDICINA CON POSGRADO EN MEDICINA DEPORTIVA. EXPERIENCIA MÍNIMA DE UN AÑO EN EL CAMPO. EXCELENTE PRESENTACIÓN PERSONAL NO MAYOR A 45 AÑOS
NUTRICIONISTA	1	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	$1.200.000	4 HORAS AL DÍA	PROFESIONAL EN NUTRICIÓN CON O SIN EXPERIENCIA. EXCELENTE PRESENTACIÓN PERSONAL NO MAYOR A 45 AÑOS
PSICÓLOGO	1	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	$1.200.000	4 HORAS AL DÍA	PROFESIONAL EN PSICOLOGÍA CON O SIN EXPERIENCIA. EXCELENTE PRESENTACIÓN PERSONAL NO

					MAYOR A 45 AÑOS
PROFESIONAL EN ACTIVIDAD FÍSICA	2	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	$1.200.000	4 HORAS AL DÍA	PROFESIONAL EN CULTURA FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN O CARRERAS AFINES CON O SIN EXPERIENCIA. EXCELENTE PRESENTACIÓN PERSONAL NO MAYOR A 35 AÑOS.
CHEF	1	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	$900.000	4 HORAS AL DÍA	TÉCNICO EN GASTRONOMÍA O CULINARIA CON O SIN EXPERIENCIA. EXCELENTE PRESENTACIÓN PERSONAL NO MAYOR DE 45 AÑOS.

TABLA N°10

3.7. SISTEMA DE CONTROL DE CALIDAD SOBRE EL SERVICIO

FAT GYM será una empresa prestadora de servicios enfocados a la salud siempre regida por políticas enfocadas al beneficio del usuario. Todos los colaboradores del gimnasio deben tener un alto sentido de pertenencia, responsabilidad, disciplina y respeto como se explica en la fase de mercadeo con la estipulación de los valores empresariales. El principal objetivo de las políticas de calidad para FAT GYM es generar un servicio adecuado y oportuno para los diferentes usuarios que adquieran los servicios.

Cada uno de los procedimientos a realizar en el desarrollo de las responsabilidades adquiridas por parte del gimnasio se encuentran estipulados en

por medio de flujogramas donde se explica claramente el paso a paso de cada uno de estos procesos a realizar en el gimnasio. El proceso administrativo manifiesta un proceso que se inicia con una visita o un ofrecimiento de los servicios a empresas y personas independientes para así generar y alimentar de manera constante la base de datos del negocio, en donde después de tener al usuario inscrito se le determina el servicio a implementar, se ejecuta dicho servicio y se finaliza el proceso con el usuario por determinación propia de la empresa o del beneficiado, todo este proceso se ejecuta bajo la supervisión permanente del Gerente General quien hará las veces de administrador y coordinador, garantizando de esa manera una evolución satisfactoria para el gimnasio y gratificante para el usuario. La evaluación hecha a este proceso administrativo se realizará por medio de reuniones con los colaboradores de FAT GYM en donde se evaluará la evolución del servicio y reuniones con los usuarios donde se evaluará la evolución del servicio.

En cuanto al flujograma operativo, este se subdivide según el servicio solicitado, pero para cada uno de ellos el procedimiento de evaluación permanente es el mismo que en el proceso administrativo.

Todos estos procesos deberán estar documentados y registrados en un sistema de archivo documental guiado por una tabla de retención, este documento será la guía que contribuya en el orden del archivo de toda la papelería que entra y sale de la administración del gimnasio al igual que de las funciones operativas, seleccionando los documentos por su naturaleza. Esta tabla de retención documental deberá incluir toda la documentación virtual que se presente.

En cuanto al equipo implementado en el desarrollo del gimnasio, este se subdivide en humano y material. El equipo humano o grupo de trabajo a su vez se subdivide en administrativo y operativo. El grupo administrativo se conforma de tres personas, un gerente general que suple las funciones propias de su cargo y

además las de coordinar los programas ofertados y en ejecución, un(a) secretari@, encargada de todo el proceso de organización y administración del archivo documental de la empresa y la atención directa a los usuarios en la sede administrativa del gimnasio y un auxiliar de servicios generales que será suministrado por un outsoursing. El grupo operativo se compone por siete personas, un médico, un psicólogo, un nutricionista, un chef y 2 profesionales de actividad física que se desempeñaran en equipo pero con funciones propias de cada una de sus especialidades, todos coordinados por el gerente general que como se explico anteriormente debe cumplir las funciones de coordinar estos procesos.

El equipo material se compone por todos los activos pertenecientes al gimnasio y que de una u otra manera se implementan en beneficio de la empresa, dentro del material implementado se encuentran todos los equipos tecnológicos, deportivos y locativos.

Teniendo en cuenta lo anterior, FAT GYM tendrá una estructura organizacional lineal, donde exista un líder que tomará el mando general de la empresa y un grupo de colaboradores que trabajaran de la mano brindando el apoyo necesario en las funciones necesarias de cada uno de los procesos.

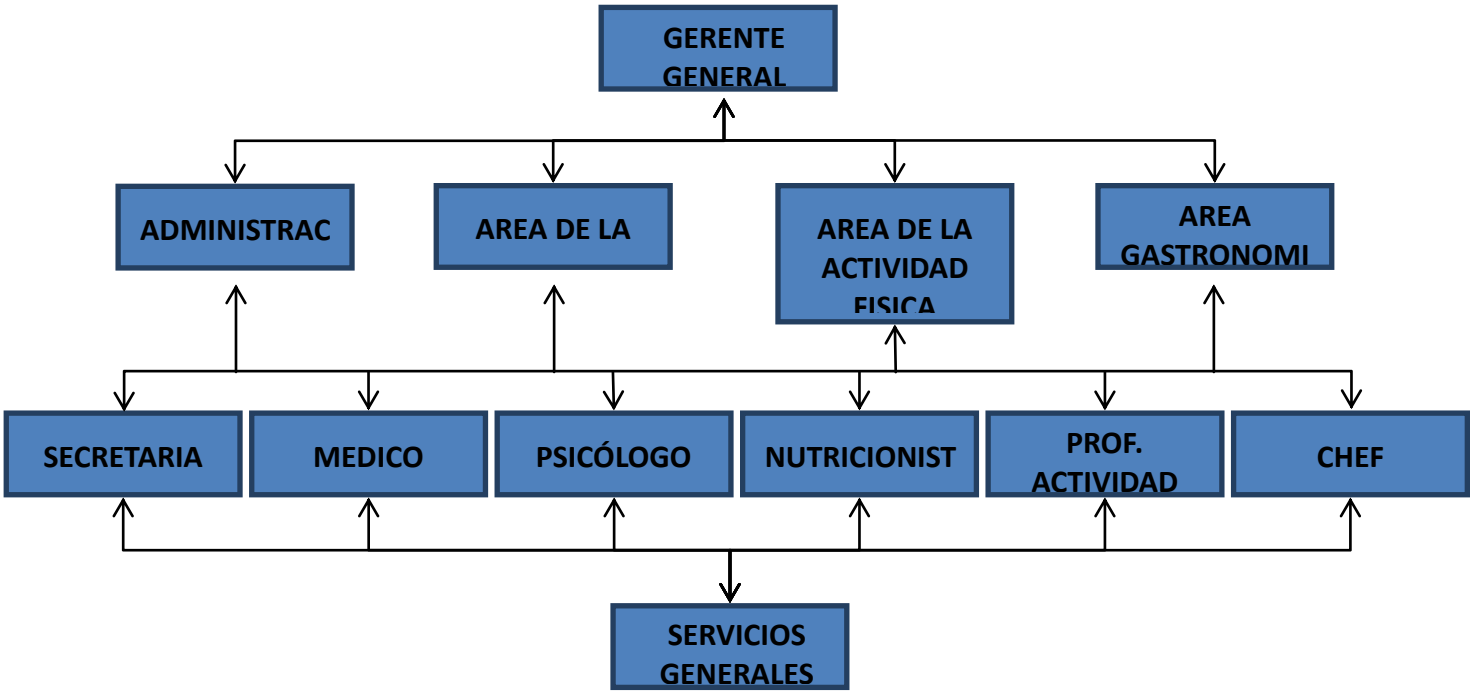
CAPITULO 4

FASE ADMINISTRATIVA

4.1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La empresa o negocio a crear, es denominada una micro empresa privada y local, prestadora de servicios y con ánimo de lucro, entendiéndose esta como un ente enfocado a mejorar la calidad de vida de la comunidad interesada en el bienestar que se le ofrece, de la misma manera.

En su estructura interna, se encuentra un organigrama lineal, donde un líder general guía a un grupo donde todos colaboran en el mismo sentido y de igual manera se apoyan para el cumplimiento de las metas en común.



GRAFICA N°11

4.2. OBJETIVOS DE LA EMPRESA

4.2.1. OBJETIVO GENERAL: Mejorar la calidad de vida de las personas que presenten inconvenientes con su peso por medio de la actividad física y una buena nutrición.

4.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Educar a las personas respecto a la importancia de una buenaactividad física saludable.

- Generar hábitos saludables en el desarrollo de su diario vivir.

- Contribuir a la comunidad capitalina en cuanto a la disminuciónde los índices de obesidad en la ciudad.

- Apoyar la inclusión social de toda la población en cada uno de nuestros programas.

4.3. PERSONAL A CONTRATAR

El capital humano que se tendrá en cuenta para la empresa en cuestión, deberán ser personas debidamente preparadas en el campo de la salud, la gastronomía y la actividad física programada. Se trabajara de la mano con médicos, fisioterapeutas, psicólogos, chef, nutricionistas y profesionales de cultura física; esto para los cargos directos con los usuarios, pero también se debe presentar el apoyo de personas idóneas en prestar el servicio de recepción y secretariado de las diferentes dependencias del gimnasio, para cuyos casos se apelara a técnicos en secretariado o estudiantes de carreras afines.

4.3.1. PERFIL PROFESIONAL

4.3.1.1. Gerente General: profesional en Cultura Física Deporte y Recreación o carreras afines excelente presentación personal y buenas relaciones interpersonales. No límite de edad.

4.3.1.2. Médico: hombre o mujer profesional en el campo de la medicina con énfasis en la medicina deportiva con o sin experiencia en el campo de acción, excelente presentación personal, buenas relaciones interpersonales y no mayor de 45 años.

4.3.1.3. Fisioterapeutas: hombre o mujer profesional en el campo de la fisioterapia y la rehabilitación física con énfasis en metabolismo y ortopedia con o sin experiencia en el campo de acción, excelente presentación personal, buenas relaciones interpersonales, no mayor a 45 años.

4.3.1.4. Nutricionistas: hombre o mujer profesional de la nutrición con o sin experiencia en el campo de acción, excelente presentación personal, buenas relaciones interpersonales, no mayor a 45 años.

4.3.1.5. Profesionales en Actividad Física: hombre o mujer profesional de Cultura Física Deporte y Recreación o carreras afines con o sin experiencia en el campo de acción, excelente presentación personal, buenas relaciones interpersonales, no mayor de 35 años.

4.3.1.6. Chef: hombre o mujer profesional en el campo de la gastronomía con o sin experiencia en el campo de acción, excelentes relaciones interpersonales, buena presentación personal, no mayor de 45 años.

4.3.1.7. Secretaría: hombre o mujer estudiante de sexto semestre en adelante de Cultura Física, Deporte y Recreación o carreras afines, excelente presentación personal, buenas relaciones interpersonales, no mayor de 30 años.

4.3.1.8. Servicios Generales: mujer no mayor de 45 años con excelente presentación personal, buenas relaciones interpersonales.

4.4. MANUAL DE FUNCIONES Y DESCRIPCIÓN DE LOS CARGOS

4.4.1. MANUAL DE OBLIGACIONES

4.4.1.1. Obligaciones de los Colaboradores

4.4.1.1.1. De Contratación: todos los colaboradores que presten sus funciones al gimnasio deben presentar todos los documentos necesarios y solicitados por la empresa para la firma del respectivo contrato laboral. De la misma manera, cumplir con todas las funciones estipuladas en el contrato sin omisión o negligencia.

4.4.1.1.2. De Comportamiento: todos los colaboradores de FAT GYM deben manifestar una convivencia agradable y un entorno laboral adecuado siempre bajo principios de respeto, colaboración y atención con sus compañeros y con los usuarios.

4.4.1.1.3. De Servicio: todas las funciones realizadas por los colaboradores del gimnasio deben ser catalogadas como prioritarias, partiendo siempre de la premisa de que los clientes externos son la principal razón de ser de la empresa.

4.4.1.1.4. Sentido de Pertenencia: los colaboradores del gimnasio deben presentar y manifestar un permanente sentido de pertenencia hacia la empresa durante la prestación de sus servicios a la misma.

4.4.1.2. Obligaciones dela Empresa

4.4.1.2.1. De Pago de Salarios y Honorarios: la empresa se encuentra en la obligación de cancelar el valor correspondiente a cada uno de los colaboradores

por concepto de salario o de honorarios en los primeros diez días hábiles de cada mes. De la misma manera los pagos de seguridad social con los colaboradores que sean necesarios.

4.4.1.2.2. De Suministros: la empresa debe dotar todos los espacios, materiales y suministros que se requieran para el adecuado cumplimiento de las labores asignadas.

4.4.2. MANUAL DE FUNCIONES POR CARGOS

4.4.2.1. Gerente General: debe ser el líder de la empresa, una persona íntegra con visión de negocio y liderazgo. Debe cumplir con las funciones propias de su cargo, debe ser el encargado de la selección y contratación del personal a colaborar en el gimnasio y aparte coordinar los suministros y espacios necesitados para la prestación de los servicios y hacer el seguimiento necesario de cada uno de los procesos necesarios para la satisfacción del cliente externo e interno.

4.4.2.2. Secretaría: debe ser la persona encargada de coordinar los procesos administrativos, encargado de suministrar y administrar el archivo documental del gimnasio.

4.4.2.3. Médico: encargado de realizar la evaluación de salud inicial de cada uno de los usuarios, realizar un seguimiento permanente al proceso avanzado por cada uno de los clientes externos y apoyar operativamente los servicios complementarios brindados por FAT GYM.

4.4.2.4. Fisioterapeuta: encargado de todos los procesos pertinentes con la rehabilitación y el tratamiento de lesiones o patologías que afecten el buen funcionamiento corporal, responsable de la evaluación física inicial de cada uno de los afiliados y del seguimiento permanente al proceso avanzado por cada uno de

los clientes externos. Debe cumplir un apoyo operativo a los servicios complementarios brindados por FAT GYM.

4.4.2.5. Psicólogo: encargado de la evaluación psicológica y actitudinal inicial de cada uno de los usuarios, responsable de un seguimiento permanente al proceso avanzado con cada uno de los clientes externos. Debe cumplir un apoyo operativo a los servicios complementarios brindados por FAT GYM.

4.4.2.6. Profesional de Actividad Física: encargado del acompañamiento permanente a cada uno de los usuarios o grupos beneficiados con los programas de la empresa, debe asignar programas de entrenamiento guiado por el concepto del médico y el fisioterapeuta. Encargado de un seguimiento permanente al proceso avanzado por cada uno de los clientes externos. Debe cumplir un apoyo operativo a los servicios complementarios brindados por FAT GYM.

4.4.2.7. Chef: encargado de capacitar a los usuarios que lo requieran en la preparación saludable de los diferentes alimentos que se incluyan en la dieta de cada cliente, este trabajo de estar de la mano con la opinión del nutricionista.

4.4.2.8. Servicios Generales:encargado de la buena presentación de las instalaciones y de un ambiente en condiciones salubres. Debe brindar un apoyo permanente a los diferentes colaboradores del gimnasio y de la misma manera a los clientes externos.

4.5. PROCESOS DE INGRESO Y SALIDA DEL PERSONAL

4.5.1. PROCESO DE INGRESO: todas las personas que deseen ingresar como colaboradores de FAT GYM, deberán pasar por una secuencia de pasos necesarios para la determinación de las mejores opciones para la contratación.

4.5.1.1. Apertura de la Convocatoria: como FAT GYM es una empresa nueva, no se puede abrir una convocatoria interna, por tal motivo, se buscará un acuerdo y se solicitarán profesionales en cada área a las diferentes facultades en diferentes universidades de la ciudad. Para el caso del aspirante para médico se solicitarán hojas de vida de egresados de la Facultad de Medicina de la Universidad Nacional, de la Universidad del Rosario y de la Universidad del Bosque. Para el cargo de Fisioterapeuta se solicitarán las hojas de vida de la Facultad de Fisioterapia de la Universidad Nacional, la Universidad Manuela Beltrán y la Universidad de la Sabana. Para el cargo de Psicólogo, los aspirantes serán solicitados a la Universidad Santo Tomás, la Universidad Católica y la Universidad de Ciencias Ambientales UDCA. Para el perfil de Profesional en Actividad Física, los aspirantes serán solicitados a la Universidad Santo Tomás, la Universidad Pedagógica y La Universidad de Ciencias Ambientales UDCA. Para el cargo de Chef, el personal será solicitado a los institutos encargados de esta área de trabajo como el SENA, la Academia Verde Oliva y el Instituto Mariano Moreno. Para el cargo administrativo de secretari@ se solicitará únicamente a la Facultad de Cultura Física Deporte y Recreación las hojas de vida de los estudiantes que ellos consideren que cumplen con el perfil solicitado y para el cargo de servicios generales, se buscará establecer un convenio con una empresa prestadora de estos servicios, como por ejemplo Mac Clean.

4.5.1.2. Selección del Personal: luego de la recepción de hojas de vida se procederá a estudiarlas y llamar a los perfiles más cercanos al solicitado por la empresa. El paso a seguir en el proceso es una entrevista grupal por cargo, donde se expondrán los servicios a ofrecer y se evaluará la disposición de cada uno de los aspirantes. Quienes se consideren con mejor promedio en la entrevista grupal será citado a una entrevista individual donde se estipularán puntos como la asignación salarial, formato del contrato y manual de funciones por cargo. Quienes accedan al siguiente paso, presentarán pruebas psicotécnicas y médicas, esto en posibles convenios con entidades prestadoras de estos servicios.

4.5.1.3. Contratación del Personal: las personas de mayor desempeño en cada una de las pruebas y que se considere para la empresa con mejores condiciones de prestar sus servicios para beneficio de FAT GYM serán llamadas a firmar el contrato correspondiente a su respectiva área de trabajo.

4.5.2. PROCESO DE SALIDA: todo el personal colaborador del gimnasio y que desee dar por terminado su vínculo laboral con la empresa deberá avisar con el tiempo suficiente estipulado en su contrato, sin acarrear este una sanción económica según el caso. Dado el caso que sea la empresa la que desee culminar el vinculo laboral con la persona deberá seguir un procedimiento igual.

4.6. TIPOS DE CONTRATACIÓN

4.6.1. CONTRATOS PARA PERSONAL ADMINISTRATIVO: las personas que ingresen como colaboradoras administrativas a FAT GYM, presentarán un contrato según sus condiciones; el contrato correspondiente al cargo de gerente general será un contrato directo con la empresa y por un periodo de un año con la posibilidad de dar continuidad y prorroga al mismo, la persona contratada para cumplir las funciones de secretari@ tendrá un contrato a termino fijo de un año con la adición de ser un contrato directo con la empresa y la posibilidad de prorrogarlo para el periodo siguiente, para la persona de servicios generales se implementará un contrato a termino fijo de un año pero por medio de la empresa temporal que preste este tipo de servicios (el formato se detalla en los anexos).

4.6.2. CONTRATOS PARA PERSONAL OPERATIVO: todo el personal que participará de manera permanente y activa en el funcionamiento operativo del gimnasio será contratado por medio de un Contrato por Prestación de Servicios, lo que significa que su condición de colaboradores será tomada con la figura de un contratista, con especificaciones precisas que se explican en el corpus escrito del

contrato, estipulando las obligaciones puntuales de cada uno de los cargos. Por tal motivo, este personal no cumplirá un horario fijo sino que por el contrario deberán tener la disposición solicitada para brindar sus servicios en los tiempos acordados previamente (el formato se detalla en los anexos).

4.6.3. CONTRATOS DE FUNCIONAMIENTO CON PERSONAS NATURALES Y JURÍDICAS: por medio de este contrato se estipularán las obligaciones del gimnasio con el cliente externo y de la misma manera del cliente externo con el gimnasio. Es un documento donde se explica el tipo de servicio que se adquiere y se explican los procedimientos a seguir. No se presentarán clausulas de permanencia ya que por ningún motivo se obligará al cliente externo a continuar con el servicio adquirido si ese no es su deseo (el formato se detalla en los anexos).

4.7. TIPO DE SOCIEDAD

Según lo estipulado en la ley 1258 de 2008, cualquier persona natural podrá constituir una Sociedad Por Acciones Simplificadas (SAS), esta persona se hará responsable de la empresa hasta donde se lo permita el monto de sus aportes, para el caso de este Plan de Negocio, solamente existirá un responsable que es quien realice todos los aportes de capital.

Esta sociedad, se crea bajo un contrato con registro mercantil de Cámara de Comercio donde se evidencie el domicilio de la empresa, el nombre o razón social seguida por las palabras Sociedad por Acciones Simplificadas o las letras SAS, el nombre y la dirección del domicilio del accionista, el capital autorizado, suscrito y pagado.

Este tipo de sociedad no podrá negociar sus acciones en el registro nacional de valores ni negociarlos en la bolsa.

CAPITULO 5

FASE FINANCIERA

5.1. INVERSION

El valor correspondiente a la inversión inicial de la empresa para dar inicio a su funcionamiento según las necesidades estipuladas en la fase técnica, es de veinticinco millones setecientos nueve mil seiscientos pesos moneda legal vigente ($25.709.600.oo). Este valor abarca la compra de todos los equipos tecnológicos operativos y administrativos, también los muebles y enceres respectivos y demás gastos que se acarreen.

Debido a que en la actualidad no se cuenta con el valor total de la inversión sino solo con una parte del dinero, el faltante deberá ser adquirido por medio de un préstamo bancario, préstamo que deberá ser cancelado en un plazo no mayor ni menor a 24 meses. El monto monetario con que se cuenta es de cinco millones de pesos moneda legal vigente ($5.000.000.oo) por tal razón, el monto a financiar será de veinte millones ochocientos cincuenta y ocho mil cien pesos moneda legal vigente ($20.858.100.oo). El valor del préstamo se incrementa respecto al valor faltante debido al cobro de una tasa del 1.3% de interés mensual, correspondiente a un 0.156% anual.

5.2. EGRESOS

Los egresos de la empresa serán vistos desde diferentes puntos de vista, ya que es necesario calcular el valor a cancelar a cada uno de los colaboradores, el valor de la depreciación de los activos de la empresa, el pago de servicios públicos, entre otros.

El pago a los colaboradores administrativos del gimnasio acarrea un egreso mensual de cinco millones veintiséis mil doscientos treinta y cinco pesos moneda legal vigente ($5.026.235.oo) incluyendo los impuestos de ley que acarrean estos salarios, este valor se convierte en un egreso anual de sesenta millones

trescientos catorce mil ochocientos veinte pesos moneda legal vigente ($60.314.820.oo). Para los pagos correspondientes a los colaboradores operativos, se estipula un valor de pago por hora y este valor será variable ya que este pago solo se realizará por labor realizada, es decir que solo se cancelarán los servicios realizados al mes. Respecto al pago de contratistas fijos, como el contador, el asesor de SGC y el personal de servicios generales, se considera un egreso mensual de dos millones doscientos mil pesos moneda legal vigente ($2.200.000.oo) lo que al año, se representa con un valor total de veintiséis millones cuatrocientos mil pesos moneda legal vigente ($26.400.000.oo).

Otro de los egresos considerados, es el pago de servicios públicos, dentro de los cuales se encuentran el servicio de agua, luz, telefonía fija y telefonía celular. El valor mensual de este egreso es de cuatrocientos cuarenta mil pesos moneda legal vigente ($440.000.oo) lo que al año se refleja en cinco millones doscientos ochenta mil pesos moneda legal vigente (5.280.000.oo).

La depreciación de activos, es otro de los puntos tenido en cuenta en los egresos de la empresa, esta se encuentra fijada en un valor anual de tres millones setecientos treinta y seis mil novecientos sesenta pesos moneda legal vigente ($3.736.960.oo).

El último de los egresos considerados es el pago del crédito por adquirir para completar el valor total de la inversión inicial. El valor de este crédito es de veinte millones ochocientos cincuenta y ocho mil cien pesos moneda legal vigente ($20.858.100.oo) incluyendo la tasa de interés, mensual se deberá cancelar un valor de un millón diecisiete mil doscientos noventa y cinco pesos moneda legal vigente ($1.017.295.oo), de esta manera el valor total del crédito estará cubierto en un plazo de 24 meses.

En conclusión al año la empresa presentará un valor total de ciento siete millones novecientos treinta y nueve mil trecientos veinte pesos moneda legal vigente ($107.939.320.oo) por concepto de egresos totales.

5.3. INGRESOS

Los ingresos de FAT GYM se verán representados únicamente por los servicios ofrecidos en cada una de las áreas y a cada uno de los clientes, ya sean personas naturales o jurídicas.

Para el área de la salud siendo este el servicio con mayor fuerza y cuyo valor es de ciento noventa y seis mil quinientos pesos moneda legal vigente ($196.500.oo) por persona, se presupuesta una venta mensual de 159 servicios lo que representaría un valor mensual de treinta y un millones doscientos cuarentaitrés mil quinientos pesos moneda legal vigente ($31.243.500.oo) que al año representa un ingreso total de trescientos setenta y cuatro millones novecientos veintidós mil pesos moneda legal vigente ($374.922.000.oo). Para el área de la actividad física programada que es el segundo más importante y cuyo valor es de ciento noventa mil quinientos pesos moneda legal vigente ($190.500.oo) se estima un promedio de ventas de 28 al mes representándose en un ingreso mensual de cinco millones trescientos treinta y cuatro mil pesos moneda legal vigente ($5.334.000.oo) lo que al año equivale a un ingreso de sesenta y cuatro millones ocho mil pesos moneda legal vigente ($64.008.000.oo). El último servicio siendo el de menos importancia según el estudio de mercado frente al gusto de los clientes es el ofrecido en el área gastronómica y cuyo valor es de setenta mil quinientos pesos moneda legal vigente ($70.500.oo), para esta área se estima un promedio mensual de ventas de 10, lo que significa un ingreso mensual de setecientos cinco mil pesos moneda legal vigente ($705.000.oo) y se representa con un ingreso anual de ocho millones cuatrocientos sesenta mil pesos moneda legal vigente ($8.460.000.oo).

En total, FAT GYM presentará unos ingresos de cuatrocientos cuarenta y siete millones quinientos setenta mil pesos moneda legal vigente ($447.570.000.oo) al año.

5.4. FLUJO DE CAJA E INDICADORES FINANCIEROS

Dentro del flujo de caja, se tendrá en cuenta que la inversión inicial es de veinticinco millones setecientos nueve mil seiscientos pesos moneda legal vigente ($25.709.600.oo), de los cuales se deberá costear la compra de todos los equipos necesarios para el funcionamiento del gimnasio. Es también necesario contar con los ingresos mensuales por ventas de los servicios ofertados que equivale a un total de treinta y siete millones trescientos cuarenta y tres mil pesos moneda legal vigente ($37.343.000.oo).

Es de suma importancia incluir los gastos que se deben presentar por conceptos de funcionamiento en el gimnasio. De esta manera, el pago a los colaboradores se estima en siete millones doscientos veintiséis mil doscientos treinta y cinco pesos moneda legal vigente ($7.226.235.oo) mas el pago por labor ejecutada al personal operativo que puede variar según el número de servicios que se ejecuten en el desarrollo de sus funciones. Otro de los gastos mensuales que se debe incluir es el pago de servicios públicos que equivale a cuatrocientos cuarenta mil pesos moneda legal vigente ($440.000.oo).

Teniendo en cuenta lo anterior, el dinero disponible mensual y que se debe manejar en una cuenta bancaria controlada y con único acceso del gerente general del gimnasio es de cincuenta y cinco millones trescientos ochenta y seis mil trescientos sesenta y cinco pesos moneda legal vigente ($55.386.365.oo). este dinero deberá ser administrado bajo el control contable de la empresa y justificado su gasto con todos los soportes necesarios para garantizar total transparencia en el manejo administrativo y contable del gimnasio.

5.5. ESTADOS FINANCIEROS

Para aclarar los estados financieros correspondientes a la ejecución y puesta en marcha de la empresa se expresará en el balance inicial de cada uno de los componentes contables importantes del gimnasio.

5.5.1. BALANCE INICIAL DE ACTIVOS

ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Efectivo	$5.000.000.oo
Cuentas por cobrar	
Inventarios	
Otros Activos corrientes	
Total Activos Corrientes	$5.000.000.oo
ACTIVOS FIJOS	
Muebles y equipos	$20.858.100.oo
Terrenos	
Depreciación acumulada	
Total Activos Fijos	$20.858.100.oo
Cargos diferidos	
TOTAL ACTIVOS	$25.858.100.oo

TABLA N°11

5.5.2. BALANCE INICIAL PASIVOS

PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
Obligaciones privadas	$20.858.100.oo
Proveedores	
Pasivo fiscal	
Otros pasivos corrientes	
Total Pasivos Corrientes	$20.858.100.oo
TOTAL PASIVOS	$20.858.100.oo

TABLA N°12

5.5.3. BALANCE INICIAL PATRIMONIO

PATRIMONIO	
CAPITAL	$5.000.000.oo
Reserva legal	
Utilidades del periodo	
TOTAL PATRIMONIO	$5.000.000.oo
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	$25.858.100.oo

TABLA N°13

CONCLUSIONES

La modalidad de creación de empresa es un conjunto de elementos de la Cultura Física que con integridad, unidad, y en unaforma debidamente estructurada, el profesional de Cultura Física, Deporte y Recreación esta en la capacidad de identificar factores en los que pueda intervenir, brindando una oportunidad para generar ideas con la intención de colocarlas en marcha, complementando el estudio de pregrado con la posibilidad de formalizar un negocio propio y de la misma manera convertirse en fuente de empleo para futuros profesionales.

Luego de realizar todos los procesos necesarios para la creación de empresa y desde la intención personal y profesional de brindar servicios que contribuyan al bienestar físico de las personas, se presenta el plan de negocios “FAT GYM” cuyo propósito es atender las necesidades específicas de la población con sobrepeso u obesidad, ofreciendo servicios de actividad física programa en apoyo con servicio medico, psicológico, nutricional y gastronómico; favoreciendo la calidad de vida de los usuarios.Igualmente, durante todo el proceso de mercadeo por medio de una documentación fiable, se pudo resaltar que en la actualidad las personas con sobrepeso u obesidad acceden a programas que no atienden específicamente a los servicios ofrecidos en “FAT GYM”, lo cual constituye la mayor parte de la intención para ofertar con este plan de empresa en el medio. De manera que los aportes de este plan de negocio sirven para consolidar el conocimiento alrededor de los tres grupos de factores identificados en el cuerpo del trabajo: factores empresariales, factores poblacionales y los factores legales, que influyen en esta clase de planes y en los cuales se enfatizo en el diseño de la empresa.

FAT GYM, esta planeado para consolidarse como el primer centro de acondicionamiento físico y nutricional saludable para las personas con problemas de sobrepeso y obesidad de la ciudad de Bogotá, optimizando la evolución de la

calidad de vida de las personas capitalinas por medio de la actividad física programada; en la estructura organizativa, el gimnasio cuenta con políticas que encaminan los diferentes procesos para la consecución de la misión y la visión de la empresa, la cual se complementa con el buen servicio basado en los valores de la responsabilidad, disciplina, respeto, compromiso y objetividad; pilares que fundamentan la atención en FAT GYM.

Los programas diseñados para ofrecer a la población con obesidad y sobrepeso, cuentan con los elementos señalados anteriormente, lo que garantiza un servicio de calidad. En FAT GYM se ofertan tres áreas: de salud, actividad física programada y gastronómica; y en cada área se encuentra un programa que atiende las necesidades de los usuarios. Las diversas alternativas ofertadas, hacen que el gimnasio se convierta en una empresa única que cubre la necesidades específicas de la población con sobrepeso u obesidad lo cual hace mas viable la consecución de metas, ya que la intervención directa conduce no solo a consolidar y a posicionar a FAT GYM como la mejor del mercado sino para promoción de hábitos de vida saludable y a la prevención de enfermedades aportando no solo al individuo si no a la comunidad capitalina en inclusión social y en la reducción de los altos índices que hoy por hoy se evidencian en obesidad y sobrepeso.

Para el Profesional de Cultura Física, Deporte y Recreación, contribuir no solo a la identificación de factores sino a intervenirlos desde las necesidades de la población con sobrepeso, su entorno y problemática, conseguida por medio de la recopilación de apartes teóricos, antecedentes al estudio y leyes de soporte, impulsan directamente a que el profesional este comprometido con el bienestar de las personas, teniendo la posibilidad de aportar e innovar para intervenir productivamente en la consecución de nuevas alternativas de salud, actividad física y aprovechamiento del tiempo libre; es de gran satisfacción cuando se logra una contribución directa a la mejora en la calidad de vida de dicha población

el cual es el principal objetivo de la empresa, sin dejar a un lado el de generar empleo.

GLOSARIO

Actividad Física: Es cualquier movimiento corporal producido por losmúsculos esqueléticos y que produce un gasto energéticopor encima de la tasa de metabolismo basal. 4 Incluyeactividades de la rutina diaria, como las tareas del hogar,ir de compras, trabajar.

Dieta: Es el conjunto de las sustancias alimenticias que componen el comportamiento nutricional de los seres vivos. El concepto proviene del griego *díaita*, que significa “modo de vida”. La dieta, por lo tanto, resulta un hábito y constituye una forma de vivir. En ocasiones, el término suele ser utilizado para referirse a los regímenes especiales para bajar de peso o para combatir ciertas enfermedades, aunque estos casos representan modificaciones de la dieta y no la dieta en sí misma.

Ejercicio: Una parte de la actividad física planeada y que persigueun propósito de entrenamiento.

Kinect: Originalmente conocido por su nombre en clave “Project Natal” es un controlador de juego libre y entretenimiento implementado para consolas de video juegos sin necesidad de utilizar controles directos a la máquina.

Nutrición: Es la ingesta de alimentos en relación con las necesidades dietéticas del organismo. Una buena nutrición (una dieta suficiente y equilibrada combinada con el ejercicio físico regular) es un elemento fundamental de la buena salud.

Obesidad y Sobrepeso: Acumulación anormal o excesiva de grasa que puede ser perjudicial para la salud.

Patología o Enfermedad: proceso que se desarrolla en un ser vivo, caracterizado por una alteración de su estado normal de salud.

BIBLIOGRAFIA

6. FORTICH MESA Roberto, GUTIERREZ Juan David, LOS DETERMINANTES DE LA OBESIDAD EN COLOMBIA, Publicación Universidad Tecnológica de Bolívar, Colombia, 2011.

7. IEDAR, Instituto de Estudios del Azúcar y la Remolacha, ACTIVIDAD FÍSICA FACTOR CLAVE EN LA PREVENCION DE LA OBESIDAD, publicación IEDAR, Madrid, España.

8. Guía Desarrollo Fases De Emprendimiento Para Trabajos De Grado USTA, Unidad de Proyección Social, Programa de Emprendimiento, Universidad Santo Tomás, Bogotá, Colombia.

9. Propuesta De Encuesta Para Proyecto Empresarial USTA, Unidad de Proyección Social, Programa de Emprendimiento, Universidad Santo Tomás, Bogotá, Colombia.

10. Memorias Quinto Foro de Ética Empresarial ETICA EMPRESARIAL EN ACCION, BAVARIA, 2011.

11. Ley 181 de 1995. (Ley de Fomento al Deporte)

12. Ley 729 de 2001. (Ley de Creación y Control de los CAPF)

13. Ley 1016 de 2006. (Ley para la Protección Laboral y la Libertad e Independencia Laboral)

14. Ley 1355 de 2009. (Ley de la Obesidad y Las Enfermedades Crónicas No Transmisibles)

15. Ley 1429 de 2010. (Ley de Formación y Generación de Empleo)

16. Ley 590 de 2000 (Ley de Disposiciones Para Promover el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas)

17. Ley 1258 de 2008. (Ley de la Creación de Sociedades con Acciones Simplificadas)

18. Ley 9 de 1979. (Ley de Disposiciones Sanitarias)

19. www.bogota.gov.co

20. Cámara.ccb.org.co/contenido/contenido.apx

21. www.normasycertificaciones.com/normas-iso-14000

22. www.mapas.bogota.gov.co

23. www.who.int (Pagina oficial de la Organización Mundial de la Salud).

24. http://historico.unperiodico.unal.edu.co/ediciones/104/18.html

25. www.bodytech.com.co

26. www.figuratotalhelenadelmar.com

27. www.clinicaobesidad.com

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Yo _____, identificado con Cédula de Ciudadanía Nº _____ y residente en la ciudad de _____, autorizo al gimnasio FAT GYM para realizar procedimientos médicos, nutricionales, psicológicos y de actividad física con previa evaluación física de un médico o un profesional de actividad física. También me comprometo a informar de manera permanente al gimnasio todos los eventos y alteraciones concernientes a mi salud por causa de alguno de los procedimientos o por causas externas. Dado el segundo caso, exonero al gimnasio y los profesionales encargados de intervenir en mis servicios adquiridos de cualquier culpa o responsabilidad por las acciones realizadas bajo mi responsabilidad dentro o fuera del gimnasio.

_____	_____
FIRMA USUARIO	FIRMA REPRESENTANTE FAT GYM
C.C. _____	C.C._____

CONTRATO DE TRABAJO A TÉRMINO FIJO PARA LA EJECUCIÓN DE

_____

Entre los suscritos **VICTOR MANUEL NUÑEZ PINILLA**, identificado con cédula de ciudadanía N° 80.072.930 de Bogotá, obrando en su condición de Gerente General y obrando en nombre de **FAT GYM** con NIT _____, establecimiento privado avalado y matriculado ante la Cámara de Comercio de Bogotá y quien para para efectos del presente contrato se denominará el **EMPLEADOR** por una parte y por la otra _____, mayor de edad, vecino y domiciliado en la ciudad de Bogotá, identificado con Cédula de Ciudadanía N° _____, obrando en nombre propio, con capacidad para contratar, quien en adelante y para efectos del presente contrato se denominará el **EMPLEADO**, se hace constar que se ha celebrado el presente contrato de trabajo a termino fijo conteniendo las siguientes clausulas: **PRIMERA – DE LAS OBLIGACIONES DEL EMPLEADO:**EL EMPLEADOR contrata mediante subordinación jurídica los servicios personales y profesionales del EMPLEADO como _____ esperando su mejor rendimiento y seriedad en el cumplimiento del mismo, así mismo el EMPLEADO se obliga para con el EMPLEADOR a: 1) Incorporar su capacidad normal de trabajo en el pleno desempeño de sus funciones de tiempo completo en el gimnasio FAT GYM. 2) A testimoniar con su vida y sus palabras los valores, los principios y criterios humanos por los cuales se orienta la filosofía de la empresa. 3) A orientar adecuadamente sus funciones y los procesos de evaluación de acuerdo a las necesidades reales que se presenten, efectuando los procesos de evaluación permanente y manteniendo la debida información con el EMPLEADOR. 4) Contribuir y participar activamente de los procesos y los servicios ofrecidos por el gimnasio. 5) Participar de acuerdo con las funciones inherentes al cargo. 6) Atender convenientemente a los usuarios dentro de un dialogo cordial que facilite los procesos de prestación de servicio y mejoramiento participativo de todos los interesados. 7) Mantener dentro y fuera del gimnasio una conducta acorde con la

dignidad humana, la moral y el comportamiento estipulados en las políticas de la empresa. 8) A liderar la gestión y el mejoramiento del servicio según las políticas de calidad. 9) A facilitar los mecanismos de información y comunicación permanentes con los usuarios para que estén al tanto de los procesos, los logros y los resultados. 10) A cumplir con el horario estipulado en el presente contrato y con las demás responsabilidades inherentes al cargo que desempeña y aquellas que sean asignadas por el gerente general de la empresa durante el lapso que dure el presente contrato según los estatutos de las políticas internas de la empresa. **SEGUNDA – REMUNERACIÓN:** El EMPLEADOR pagara al EMPLEADO la suma de __(Valor en letras)__ (valor en números), pago que se efectuara mes vencido. En la suma mencionada se incluye la remuneración de las obligaciones cumplidas, el tiempo necesario para su preparación y los correctivos respectivos de ser necesarios. También las diferentes actividades y demás labores de carácter empresarial asignadas por el EMPLEADOR, igualmente dentro de este pago se encuentra incluida la remuneración de los descansos dominicales y festivos que se tratan en los capítulos I y II del titulo VII del Código Sustantivo del Trabajo. **TERCERA – DISTRIBUCIÓN DE LA REMUNERACIÓN EN PORCENTAJE:**Se conviene que el 82.5% de la remuneración pactada retribuye los servicios efectivos del EMPLEADO y el 17.5% se destina al pago de días de descanso obligatorio remunerado a que haya lugar según lo establecido en los capítulos I y II del titulo VII del Código Sustantivo del Trabajo. **CUARTA – JORNADA:** EL presente contrato se celebrara en atención a las calidades del EMPLEADO y dadas las características de su labor su jornada será de 40 horas semanales e irá de 8:00 a.m a 5:00 p.m con derecho a una hora de almuerzo. El EMPELADO se compromete a: 1) Permanecer en las instalaciones del gimnasio durante toda la jornada laboral. 2) Solicitar la debida autorización de ausencias con la anticipación prudente y solo a quien pueda autorizarlo según las políticas internas de la empresa. 3) A responde por el horario de trabajo asignado, manteniendo una activa participación en todas las obligaciones pertinentes al contrato. 4) El tiempo no laborado sin causa justa por parte del EMPLEADO será

descontado de su salario. 5) El tiempo de descanso para el almuerzo no se le computa como hora laboral. 6) El EMPLEADOR podrá requerir la presencia del EMPLEADO en el gimnasio antes de iniciar el año laboral o después de el para los procesos de planeamiento, capacitación, inducción y proyección de los procesos propios de la empresa, asistencia ocasionales para reforzar las habilidades laborales, selección o exámenes de admisión de candidatos, quedando claramente establecido que la no concurrencia a dichos eventos se tendrá como justa causa para dar por terminado el contrato de trabajo. Este tipo de trabajo que realiza el EMPLEADO se entiende remunerado en la mensualidad que le efectúe el gimnasio. El EMPLEADOR podrá efectuar ajustes o cambios de horarios cuando lo estime conveniente. **QUINTA – DE LA VIGENCIA DEL PRESENTE CONTRATO:** El presente contrato tendrá vigencia de _____ a _____. **PARÁGRAFO - PERIODO DE PRUEBA:** Las partes acuerdan un periodo de prueba equivalente ala quinta parte de la vigencia del presente contrato sin exceder de dos meses. Durante este periodo, tanto el EMPLEADOR como el EMPLEADO podrán terminar el contrato en cualquier tiempo, sin que se cause el pago de indemnización alguna, en forma unilateral, de conformidad con el articulo 80 del Código Sustantivo del Trabajo. **SEXTA – DE LAS CAUSALES DE TERMINACION DEL PRESENTE CONTRATO:** a) son causas justas para dar por terminado unilateralmente el presente contrato de trabajo sin previo aviso: por parte del EMPLEADOR: la violación por parte del EMPLEADO de cualquiera de sus obligaciones legales contractuales o reglamentarias. La no asistencia puntual al trabajo sin excusa suficiente a juicio del empleador por tres veces dentro de un mismo mes calendario. El incumplimiento reiterativo de las políticas internas de la empresa o de las instrucciones emanadas por el gerente general del gimnasio. Solicitar cuotas voluntarias o entrar en negociación con los usuarios del gimnasio sin el consentimiento previo y expreso del gerente general de la empresa. La revelación de secretos y datos reservados del EMPLEADOR. Las repetidas desavenencias con sus compañeros de trabajo. El hecho de que el EMPLEADO se presente en estado de embriaguez o bajo los efectos de sustancias

psicoactivas o ingiera bebidas embriagantes o alucinógenos en el sitio de trabajo, aun por primera vez. El hecho de que el EMPLEADO abandone el sitio de trabajo sin el permiso de sus superiores. La no asistencia a una sección completa de la jornada de trabajo o mas, sin excusas suficientes a juicio del EMPLEADOR salvo fuerza mayor o caso fortuito. Las faltas de moral pública que lesionen la dignidad o la autoestima de los compañeros de trabajo o de los usuarios y/o que vayan en detrimento de la imagen institucional del EMPLEADOR, hecho que será de calificación discrecional del EMPLEADOR. Se prohíbe al EMPLEADO el empleo e instalación en los computadores del gimnasio de software ilegales, la utilización indebida o no autorizada de sistemas, telecomunicaciones, videojuegos, internet y uso o divulgación de la información confidencial o reservada del gimnasio. La violación a esta prohibición es justa causa para la terminación del contrato de trabajo, sin perjuicio de la responsabilidad del EMPLEADO ante las autoridades civiles y estatales. b) son causales justas para dar por terminada el contrato de trabajo por parte del EMPLEADOR con previo aviso dado al EMPLEADO con anticipación no menor a 15 días, las mencionadas en el articulo VII literal a), numeral 9 al 15 del decreto 2351/65. Bajo ningún motivo se permiten las relaciones de tipo personal con los usuarios, esto será motivo suficiente para dar por terminado el contrato. **SEPTIMA – AUTORIZACIONES:** El EMPLEADO expresamente y desde la firma del presente contrato autoriza al gimnasio para retener, deducir y/o compensar de sus salarios, prestaciones sociales, indemnizaciones o de cualquier otra acreencia laboral (si el sueldo fuere insuficiente) las sumas de dinero que el empleado le llegare a adeudar por cualquier concepto y/o título al gimnasio. **OCTAVA – PAZ Y SALVO:** Para efectos del reclamo de las prestaciones sociales por parte del EMPEADO al finalizar este contrato de trabajo, deberá obtener: carta de terminación del contrato y paz y salvo de cada una de las dependencias que se requiera. **NOVENA – DIRECTIVAS:** Para efectos del presente contrato se entiende como directivo del gimnasio la persona que ocupe el cargo de gerente general. **DECIMA - INVENTARIOS:**el EMPLEADO responderá por los bienes e inventario dejado a su

cargo para el desarrollo de su actividad y por lo tanto en caso de perdida, o deterioro no imputable al desgaste normal deberá reponerlo o pagar el valor comercial del mismo. **DECIMO PRIMERA – PRORROGA:** Las partes contratantes declaran que por medio del presente contrato quedan canceladas otras estipulaciones que se hubieren convenido con anterioridad tanto escrita como verbal y que este CONTRATO por ningún motivo constituye prorroga de situaciones contractuales anteriores a las partes. **DECIMO SEGUNDA – DISPOSICIONES LEGALES:** Se declaran incorporadas a este contrato las disposiciones laborales vigentes y pertinentes, lo mismo que las políticas de la empresa, el manual de funciones y las partes están de acuerdo en que el CONTRATO ha sido redactado estrictamente de acuerdo a la ley y la jurisprudencia y será interpretado de buena fe y en consonancia con el Código Sustantivo del Trabajo. **DECIMO TERCERA –CONTRACTUAL:** para todos los efectos se tiene como domicilio y residencia del EMPLEADO _____ teléfono _____ dela ciudad _____ y el domicilio del CONTRATANTE se tiene en la ciudad de Bogotá D. C., se hace constar además que el trabajador conoce los reglamentos del gimnasio los cuales hacen parte integral de este contrato para constancia se firma hoy _____.

VICTOR MANUEL NUÑEZ PINILLA _____

Gerente General FAT GYM Contratista

CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS N° _____ DE _____,
CELEBRADO ENTRE FAT GYM Y _____.

Entre los suscritos **VICTOR MANUEL NUÑEZ PINILLA**, identificado con cédula de ciudadanía N° 80.072.930 de Bogotá, obrando en su condición de Gerente General y obrando en nombre de **FAT GYM** con NIT _____, establecimiento privado avalado y matriculado ante la Cámara de Comercio de Bogotá y quien para para efectos del presente contrato se denominará el **CONTRATANTE** por una parte y por la otra _____, mayor de edad, vecino y domiciliado en la ciudad de Bogotá, identificado con Cédula de Ciudadanía N° _____, obrando en nombre propio, con capacidad para contratar, quien en adelante y para efectos del presente contrato se denominará el **CONTRATISTA**, se acuerda celebrar el presente Contrato de Prestación de Servicios el cual se regirá por las siguientes clausulas: **PRIMERA – OBJETO:** EL CONTRATISTA se compromete para con el CONTRATANTE a "prestar sus servicios como Profesional en _____ para realizar sesiones de atención a los usuarios en los diferentes programas ofrecidos por el gimnasio". **SEGUNDA – OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:** a) OBLIGACIONES GENERALES: 1. Cumplir con el objeto del contrato en la forma y tiempo requeridos y pactados. 2. Presentar el pago al sistema general de seguridad social en salud, pensión y riesgos profesionales de conformidad con la ley 100 de 1993 y sus decretos reglamentarios. 3. Brindar un buen trato y respeto a los colaboradores del gimnasio así como a los clientes externos. 4. Responder civil y penalmente tanto por el cumplimiento de las obligaciones derivadas de este contrato, como por los hechos u omisiones que le fueren imputables y causen daño o perjuicio a la empresa de acuerdo con el artículo 52 de la ley 80 de 1993. 5. Cumplir con la calidad y oportunidad requerida la implementación y mejoramiento continuo del sistema de gestión de la calidad -SGC- y del Modelo Estándar de Control Interno -MECI-, dentro de los parámetros de la norma técnica y de acuerdo con las directivas del gimnasio. 6. Velar y responder por el uso,

manejo y conservación de los equipos, muebles y bienes confiados por el CONTRATANTE en nombre de FAT GYM para su guardia o administración, requeridos para el cumplimiento del objeto contractual. 7. Mantener estricta reserva y confidencialidad sobre la información que conozca por causa o con ocasión de la ejecución del contrato 8. Atender las recomendaciones y sugerencias relacionadas con el objeto y obligaciones que realice el CONTRATANTE. 9. Presentar un informe mensual de las actividades realizadas. 10. En caso de presentarse incapacidad médica certificada por la EPS correspondiente, el CONTRATISTA deberá avisar oportunamente con el fin de suspender la ejecución del contrato. 11. Si por alguna razón el CONTRATISTA solicita la terminación anticipada del contrato deberá hacerlo dentro de los 30 días hábiles anteriores a la misma, reservándose el CONTRATANTE las razones que tenga para no autorizarla, evitando que se vea afectada la prestación del servicio. 12. Las demás que se requieren para el cumplimiento del objeto del presente contrato que se originen de su naturaleza y de los estudios previos. **– PRODUCTOS-** Informes mensuales detallados de actividades para el cumplimiento de las obligaciones contractuales. Los demás informes que a solicitud del CONTRATANTE sean requeridos. b) OBLIGACIONES ESPECIFICAS DEL CONTRATISTA: en desarrollo de la ejecución contractual y en cumplimiento del objeto descrito anteriormente el CONTRATISTA se obliga con el CONTRATANTE a: 1. Prestar sus servicios como profesional en _____ dos jornadas diarias y de acuerdo con la programación establecida por el CONTRATANTE en las diferentes sedes que se asignen para prestar los servicios. 2. Velar por el estricto cumplimiento de los componentes operativos de cada uno de los servicios ofrecidos por el gimnasio. 3. Presentar los informes necesarios y requeridos por el CONTRATANTE en las fechas oportunas. 4. Ser modelo y ejemplo por su disposición hacia sus labores, presentación y servicio hacia los demás y sobre todo un gran sentido de pertenencia hacia el gimnasio. 5. Apoyar a los compañeros de trabajo y usuarios en el momento que sea necesario o la situación lo amerite. 6. Asistir a todas las reuniones convocadas por el

CONTRATANTE. 7. Velar por el cuidado y mantenimiento de materiales, equipos, implementos y espacios utilizados en el desarrollo de los objetivos contractuales del presente contrato. 8. Mantener una actualización permanente de los conocimientos pertinentes a las funciones correspondientes al desarrollo del contrato. 9. Garantizar su permanencia en las instalaciones asignadas de acuerdo a la programación de sesiones de trabajo o reuniones estipuladas por el CONTRATANTE. 10. Elaborar y entregar el CONTRATANTE un informe mensual de las gestiones adelantadas en las que se refiera a las actividades propias del objeto del contrato. 11. Todas las demás que le sean asignadas por el CONTRATANTE. **TERCERA - OBLIGACIONES DEL CONTRATANTE:** 1. Exigir del CONTRATISTA la ejecución idónea del objeto del contrato. 2. Pagar el valor del presente contrato en la forma pactada. 3. Vigilar la debida y oportuna ejecución del contrato y el cumplimiento de todas las obligaciones contractuales. 4. Suministrar oportunamente la información y el apoyo que requiera el CONTRATISTA para el cumplimiento de sus obligaciones contractuales. 5. Asumir los gastos los gastos de desplazamiento que se originen en el cumplimiento del objeto contractual fuera de la ciudad o el país. **CUARTA – VALOR DEL CONTRATO:** para todos los efectos legales y fiscales el valor total del presente contrato corresponde a la suma de ___(valor el letras)_____ (valor en números) MONEDA LEGAL COLOMBIANA, el cual incluye todos los gastos, contribuciones, tasas, el IVA y demás impuestos a que haya lugar y en que deba incurrir el CONTRATISTA para el cumplimiento del objeto del contrato. **QUINTA – FORMA DE PAGO:** el valor del contrato será cancelado por el CONTRATANTE en pagos mensuales vencidos dentro de los diez (10) primeros días hábiles siguientes al cumplimiento del objeto del contrato en el mes respectivo por un valor de ___(valor en letras)___ (valor en números) MONEDA LEGAL COLOMBIANA, por concepto de honorarios profesionales, previa presentación del informe mensual de actividades por parte del CONTRATISTA, copia de los aportes vigentes realizados al sistema general de pensiones y EPS y la certificación expedida por el CONTRATANTE sobre la correcta ejecución del mismo. PARAGRAFO PRIMERO:

el primer pago se efectuará por el periodo comprendido entre la fecha de la suscripción al gimnasio y el día 25 de ese mes. Del segundo en adelante se realizará por periodo vencido hasta el 25 de cada mes y el último pago se realizará una vez terminado el contrato, previa certificación del CONTRATANTE sobre el cumplimiento a satisfacción del mismo. PARAGRAFO SEGUNDO: para efectos de los desembolsos de que trata esta clausula, el CONTRATISTA deberá acreditar la afiliación y pago a los Sistemas de Seguridad Social Integral, conforme al artículo 282 de la ley 100 de 1993, el decreto 1703 de 2002, las leyes 789 de 2002, 797 de 2003, 828 de 2003 y el decreto reglamentario 510 de Marzo 06 de 2003. **SEXTA – PLAZO:** el término de duración del presente contrato será de __(en letras)__ (en números) __(días, meses o años)__, contados a partir de la firma del presente contrato, previo cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución del contrato. **SEPTIMA – EXCLUSIÓN DE LA RELACIÓN LABORAL:** los servicios contratados se ejecutarán de manera autónoma y sin subordinación, razón por la cual no genera relación laboral ni prestaciones sociales y ningún tipo de costos distintos al valor acordado en la clausula cuarta de este contrato. **OCTAVA – INDEMNIDAD:** 1. El CONTRATISTA mantendrá indemne y defenderá a su costa al CONTRATANTE y al gimnasio, de cualquier pleito queja o demanda y responsabilidad de cualquier naturaleza, incluyendo costos y gastos provenientes de actos y omisiones de este frente, reclamaciones de terceros en el desarrollo de este contrato. 2. El CONTRATISTA se obliga a evitar que sus colaboradores o los familiares de los mismos, sus acreedores, sus proveedores o terceros, presenten reclamaciones (judiciales o extrajudiciales) contra el CONTRATANTE, con ocasión o por razón de acciones u omisiones suyas relacionadas con la ejecución del contrato. Si ello no fuere posible y se presentaren reclamaciones o demandas contra el CONTRATANTE o el gimnasio dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha en que le sean notificadas o en que se radiquen aquellas, podrá comunicarle la situación por escrito al CONTRATISTA o llamarlo en garantía. En cualquiera de dichas situaciones el CONTRATISTA se obliga a acudir en defensa de los intereses del

CONTRATANTE y del gimnasio para lo cuál contratará profesionales idóneos que asuman su representación y de la misma manera se hará responsable del costo de los honorarios de estos, del proceso y de la condena si la hubiere. Si el CONTRATANTE estima que sus intereses no están adecuadamente defendidos lo manifestará por escrito al CONTRATISTA, caso en el cual acordarán la mejor estrategia de defensa o si el CONTRATANTE lo considera necesario asumirá directamente la misma. En este último caso el CONTRATANTE cobrará y descontará de los saldos a favor del CONTRATISTA todos los costos que implique esa defensa mas un diez por ciento (10%) del valor de los mismos por conceptos de gastos de administración. En caso de que el CONTRATISTA no asuma la defensa o el CONTRATANTE no llame al CONTRANTISTA en garantía dentro del proceso, o no le comunique la existencia del mismo dentro del plazo de cinco (5) días hábiles a partir del momento en que fue radicada la reclamación o notificada la demanda, el CONTRATANTE asumirá su defensa, pero el costo de los honorarios de los abogados del proceso y de la condena, si la hubiere, mas un diez por ciento (10%) por costos de administración, serán descontados de los saldos pendientes de pago a favor del CONTATISTA. Si no hubiere saldos pendientes de pago a favor del CONTRATISTA, el CONTRATANTE podrá realizar el cobro de los valores a que se refiere esta clausula, por la vía ejecutiva, para lo cual este contrato y los documentos en los que se consignen dichos valores presentan mérito ejecutivo. **NOVENA – CADUCIDAD, MODIFICACIÓN, TERMINACIÓN E INTERPRETACIÓN UNILATERAL:** se entienden incorporadas las clausulas previstas en los artículos 14 al 18 de la ley 80 de 1993. **DECIMA – SUSPENCIÓN DEL CONTRATO:** el plazo de ejecución del contrato podrá suspenderse en los siguientes eventos: a) Por circunstancias de fuerza mayor o fortuito. b) Por mutuo acuerdo, siempre que de ello no se deriven mayores costos para el CONTRATANTE, ni se causen otros perjuicios. c) Por incapacidad del CONTRATISTA de prestar sus servicios de manera personal. La suspensión se hará constar en un acta motivada, suscrita por las dos partes. **DECIMO PRIMERA – CESIÓN:** el CONTRATISTA no podrá ceder el presente contrato a persona

natural o jurídica, nacional o extranjera sin el consentimiento previo del CONTRATANTE pudiendo este reversarse las razones que tenga para negar la autorización de la sesión. **DECIMO SEGUNDA – SUBCONTRATOS:** el CONTRATISTA no podrá subcontratar el presente contrato a persona natural o jurídica, nacional o extranjera alguna. En todos los casos el CONTRATISTA es el único responsable por la celebración de subcontratos y el CONTRATANTE no adquirirá vínculo alguno con los subcontratistas. **DECIMO TERCERA – PERFECCIONAMIENTO Y REQUISITOS DE EJECUCIÓN:** el presente contrato se perfecciona con el acuerdo de voluntades de las partes y la suscripción del mismo. Requiere para su ejecución: a) Presentación y aprobación por parte del CONTATANTE. b) Presentación de certificaciones escolares y laborales de ser requeridas por parte del CONTRATANTE al CONTRATISTA. c) Suscripción de las firmas de las dos partes para el inicio del mismo. **DECIMO CUARTA – MULTAS:** en caso de incumplimiento parcial o total de las obligaciones adquiridas por el CONTRATISTA en virtud del presente contrato, el CONTRATANTE podrá imponer multas diarias y sucesivas equivalentes al uno por mil del valor total del presente contrato, las cuales entre si no podrán exceder el diez por ciento (10%) del valor del mismo según la gravedad del incumplimiento. PARAGRAFO PRIMERO: el CONTRATISTA autoriza al CONTRATANTE para para compensar el valor por concepto de multas de las cuentas mensuales pendientes de pago a favor del CONTRATISTA. **DECIMO QUINTA – CLAUSULA PENAL PECUNIARIA:** así mismo en caso de incumplimiento total o parcial de cualquiera de las obligaciones a cargo del CONTRATISTA, o que se declare la caducidad de las mismas, habrá lugar al pago de una sanción pecuniaria del veinte por ciento (20%) del valor total del contrato, sin que el pago de la pena extinga la obligación principal o el pago de los perjuicios causados. PARAGRAFO PRIMERO: cuando no exista saldo a favor del CONTRATISTA, el valor por concepto de la clausula penal pecuniaria el CONTRATANTE podrá acudir a la Jurisdicción Coactiva. **DECIMO SEXTA – SUPERVICIÓN:** la supervisión del presente contrato estará a cargo del Gerente General del gimnasio o de la persona que haga las veces de coordinador que para

efectos del presente contrato es el señor VICTOR MANUEL NUÑEZ PINILLA. **DECIMO SEPTIMA – MECANISMOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS CONTRACTUALES:** las partes contratantes dirimirán sus controversias contractuales agotando el procedimiento establecido en las normas que regulen la materia. **DECIMO OCTAVA – CONTRACTUAL:** para todos los efectos se tiene como domicilio y residencia del CONTRATISTA _____ teléfono _____ dela ciudad _____ y el domicilio del CONTRATANTE se tiene en la ciudad de Bogotá D. C., y para constancia se firma hoy _____.

VICTOR MANUEL NUÑEZ PINILLA _____

Gerente General FAT GYM Contratista