

FITNESS CENTER

**DIANA HERNANDEZ
JERSON VASQUEZ**

**DIRECTORA
NORMA VELASQUEZ**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS FACULTAD DE CULTURA FÍSICA, DEPORTE
Y RECREACIÓN
UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO
BOGOTÁ
2012**

FITNESS CENTER

**DIANA HERNANDEZ
JERSON VASQUEZ**

ASESORES:

**Jairo Darío Murcia Murcia
Fase de Mercadeo**

**Norma Velásquez
Fase de Producción**

**Norma Velásquez
Fase Administrativa**

**Jaime García
Fase Financiera**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS FACULTAD DE CULTURA FÍSICA, DEPORTE
Y RECREACIÓN
UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO
BOGOTÁ
2012**

TABLA DE CONTENIDO

Pág.

RESUMEN

INTRODUCCION

1. Generalidades
 - 1.1. Origen y motivación del proyecto
 - 1.2. Situación problemica
 - 1.3. Antecedentes del proyecto
 - 1.4. Justificación
 - 1.5. Objetivos
 - 1.5.1. Objetivo general
 - 1.5.2. Objetivos específicos
2. Fase de Mercadeo
 - 2.1. Empresa
 - 2.1.1. Visión
 - 2.1.2. Misión
 - 2.1.3. Políticas
 - 2.1.3.1. Políticas de la empresa
 - 2.1.3.2. Código de ética
 - 2.1.4. Logo
 - 2.1.5. Slogan
 - 2.1.6. Plus de la empresa
 - 2.2. Definición del producto

- 2.2.1. Descripción del producto
- 2.2.2. Unidades estratégicas
- 2.3. Zona de influencia
 - 2.3.1. Límites
 - 2.3.2. Economía
 - 2.3.3. UPZ, barrios, veredas
- 2.4. Perfil del consumidor
- 2.5. Encuesta
 - 2.5.1. Análisis de la encuesta
- 2.6. Análisis del sector
 - 2.6.1. Según la actividad
 - 2.6.2. Según el tamaño
 - 2.6.3. Según el ámbito de la actividad
 - 2.6.4. Según la forma jurídica
- 2.7. Confrontación de la competencia
 - 2.7.1. Competencia
 - 2.7.2. Análisis DOFA
 - 2.7.3. Conclusión del DOFA
- 2.8. Análisis del mercado
 - 2.8.1. Proveedores
 - 2.8.2. Mercado externo
- 2.9. Estrategias comerciales
- 3. Fase de producción
 - 3.1. Descripción del servicio
 - 3.1.1. Programa personalizado
 - 3.1.2. Programa semipersonalizado

3.1.3. Programa grupal

2. Fase técnica

2.1 Ficha técnica de los servicios

2.1.1 Descripción del proceso de los servicios

2.2 Estrategias de posicionamiento en el mercado

2.2.1 Necesidades y requerimientos

2.2.2 Recurso Técnico

2.2.3 Recurso Humano

2.2.4 Recurso Físico

2.3 Proyección de ventas

2.4 Control

2.4.1 Control del servicio

2.4.2 Control del personal

2.4.3 Control contable y administrativo

2.5 infraestructura

2.5.1 Relación de los recursos físicos y técnicos

3. Fase administrativa

3.1 Estrategia organizacional

3.2 Estructura organizacional

3.2.1 Estudio de cargos

3.2.2 Proceso de contratación y terminación de contratos

3.2.3 Tipo de contratos y duración

3.3 Estructura Organizacional

3.4 Aspectos Legales

3.4.1 Procedimientos de conformación

3.4.2 Implicaciones legales y tributarias

4. Fase financiera

4.1 Plan de inversión

4.2 Proyección de ventas

4.3 Costos administrativos

4.4 Costos operativos

4.5 Depreciaciones

4.6 Flujo de efectivo

4.7 Punto de equilibrio

4.8 Balance inicial

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

RESUMEN

En este documento se dará a conocer el proyecto de formación de una empresa de acondicionamiento físico que se basa en el entrenamiento funcional y las nuevas tendencias del fitness que fue pensada y elaborada con el fin de promover mejores hábitos de vida saludable en la población en la población de la UPZ Niza.

El punto mas significativo de este proyecto es fomentar a partir de la creación de la empresa el desarrollo como profesionales teniendo independencia laboral y adicionalmente generando empleo a otros profesionales en el campo del fitness, y de esta manera seguir creciendo profesionalmente.

Dentro de este documento se encuentran descritos todos los pasos que se siguieron para desarrollar el proyecto y también para determinar la viabilidad del negocio.

INTRODUCCION

El propósito del siguiente proyecto es determinar la viabilidad de crear una empresa en la ciudad de Bogotá, para esto, se tendrá desarrollar habilidades investigativas para resolver y contestar diferentes preguntas, como por ejemplo, tipo de empresa, que tipos de producto o servicio prestaría, que perfil debe tener el talento humano que haría parte de la empresa, cuál sería su plus, entre otras; todas estas respuestas nos permitirán conocer afondo las necesidades y oportunidades, que nos ayudaran a desarrollar nuestra idea de negocio.

1. GENERALIDADES

1.1. ORIGEN Y MOTIVACIÓN DEL PROYECTO

A partir de los fundamentos obtenidos en la carrera cultura física, deporte y recreación y la experiencia laboral de los autores, se quiere implementar un centro de acondicionamiento físico basado en el entrenamiento funcional, el cual es un tipo de entrenamiento que se utiliza actualmente a nivel mundial como medio para el acondicionamiento físico y fitness enfocado en diferentes tipos de poblaciones teniendo en cuenta la edad. A partir de esto se pretende conseguir independencia laboral y desarrollo económico.

1.2. SITUACIÓN PROBLÉMICA

La preocupación por el aspecto físico y la salud aumenta cada día más, por este motivo las personas toman conciencia de la importancia de realizar actividad física para el bienestar integral de su vida, estudios realizados por la OMS (Organización Mundial de la salud) demuestran que Un 6% de las muertes mundiales son atribuidas a la inactividad física. Solo la superan la hipertensión (13%) y el consumo de tabaco (9%), y la iguala la hiperglucemia (6%). Además, la inactividad física es la principal causa de aproximadamente un 21–25% de los cánceres de colon y mama, un 27% de los casos de diabetes y un 30% de los casos de cardiopatía isquémica. Por otro lado la salud mundial culpa los efectos de la mortalidad a tres tendencias: envejecimiento de la población, urbanización rápida y no planificada, y globalización, cada una de las cuales se traduce en entornos y comportamientos insalubres. En consecuencia, la creciente prevalencia de las enfermedades no transmisibles y de sus factores de riesgo es ya un problema mundial que afecta por igual a los países de ingresos bajos y medios. Cerca de un

5% de la carga de enfermedad en adultos de esos países es hoy imputable a las enfermedades no transmisibles. Numerosos países de ingresos bajos y medios, en este caso Colombia, están empezando a padecer por partida doble las enfermedades transmisibles y las no transmisibles, y los sistemas de salud tienen que afrontar el costo adicional que conlleva su tratamiento, por lo tanto es indispensable que desde el campo del profesional de la cultura física, el deporte y la recreación se consideren estas estadísticas para iniciar a desarrollar estrategias que permitan disminuir en medidas estos factores de riesgo.

1.3. ANTECEDENTES DEL PROYECTO

En un intento por mejorar la calidad de vida y de mantener el cuerpo y la mente en forma, realizar actividad física de forma regular se ha ido incrementando notoriamente; con el pasar de los años se han diseñado diversas formas de entrenamiento que van desde diferentes tipos de clases (aérobicos, rumba, Pilates, yoga, etc. hasta gimnasios o lugares con una gran variedad de aparatos especializado para guiar el ejercicio de cada persona. Uno de estos tipos de entrenamiento es el funcional.

Muchos especialistas como fisiólogos, kinesiólogos y médicos deportivos, entre otros, que laboran en el área de la rehabilitación y se han dado a la tarea de estudiar el cuerpo humano y su movimiento han llegado a la conclusión de que el objetivo en personas lesionadas o post operadas, además de mejorar el cuadro de dolor, es restituir la función para que de esta manera puedan reincorporarse lo más pronto posible a sus actividades de la vida diaria o deportivas de una forma óptima; y es aquí donde tiene su origen y se desarrolló el concepto de entrenamiento funcional.

El entrenamiento funcional (funcional training) se puede definir, entonces, como el método de entrenamiento desarrollado desde el principio del proceso de

rehabilitación que aplicando y utilizando conceptos de anatomía funcional permiten desarrollar un programa de ejercicios los cuales imitan gestos y movimientos del cuerpo que de acuerdo a las necesidades específicas de cada persona proporcionarán un impacto positivo en las actividades diarias y deportivas. A diferencia de los ejercicios realizados en los gimnasios que entrenan un músculo o grupos musculares específicos realizando movimientos en un sólo plano por vez, el entrenamiento funcional permite realizar movimientos multiplanares imitando gestos deportivos y realizando progresiones funcionales que se adaptarán a las demandas de cada deporte o actividad. Para ello se utilizarán diferentes implementos como bandas elásticas, balones terapéuticos, balones medicinales, poleas, mancuernas, balancines de equilibrio y, adicionalmente, la utilización del propio peso corporal.

Se puede concluir diciendo que este es un método de entrenamiento que puede ser practicado, tanto por adultos como por niños, cuyo objetivo estará dirigido a mejorar función a través de la reeducación del movimiento lo cual mejorará la eficiencia neuromuscular y ayudará a prevenir lesiones.

1.4. JUSTIFICACIÓN

El sedentarismo se extiende cada vez más en el mundo y se puede demostrar que es necesario realizar regularmente actividad física ya que ayuda a evitar o retardar la manifestación de diferentes problemas de salud que prevalecen en el mundo de hoy, incluyendo las enfermedades cardiovasculares, la diabetes tipo 2, la osteoporosis, el cáncer de colon, y las complicaciones de salud asociadas con el sobrepeso y la obesidad. Además, un estilo de vida activo también mejora el estado de ánimo, alivia la depresión y facilita el tratamiento del estrés. A largo plazo, la actividad física puede mejorar la autoestima, la agilidad mental y aumentar la interacción social.

Para hombres y mujeres de todas las edades, los beneficios asociados con un estilo de vida activo pueden aumentar si, a su vez, se complementa con buenos hábitos alimentarios, y algunos beneficios de la práctica de la actividad física según la OMS son:

- Mejorar las condiciones físicas
- Aumenta la vitalidad y energía
- Fortalece la estructura ósea y muscular
- Mejora el sistema inmunológico
- Retarda o evita enfermedades crónicas
- Evita la disminución de la competencia motora
- Controla el peso, reduce el estrés, la ansiedad y la depresión
- Brinda más oportunidades para reunirse e interactuar con otros
- Favorece la vida independiente de adultos mayores

Por este motivo, se pretende crear un centro de acondicionamiento físico y de fitness el cual permita que las personas mediante un programa, dirigido, planificado y controlado mejoren la calidad de vida, maximizando el rendimiento en las diferentes actividades cotidianas de la vida y disminuyendo muchos factores de riesgo que atentan la salud y así reducir los índices de morbilidad que actualmente están relacionados con la inactividad física.

Espacios Académicos aplicados en el proyecto.

Espacio académico	Temas Aplicados
Evaluación funcional	Antropometría Medición y evaluación de las capacidades físicas.
Entrenamiento deportivo.	Capacidades físicas. Conceptos básicos de entrenamiento.
	Capacidades perceptivo motrices

Habilidades básicas motoras.	Desarrollo motor
Investigación.	Metodología de la investigación
Administración aplicada.	Métodos de evaluación administrativa
Morfo-fisiología.	Aparato musculo-esquelético Fisiología del ejercicio.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo general

Diseñar un plan de negocio que permita determinar la factibilidad para la creación de un gimnasio de entrenamiento funcional para personas entre los 18 y 64 años de edad

1.5.2 Objetivos específicos

- Desarrollar un estudio de mercados que permita conocer la viabilidad que tiene un centro de acondicionamiento físico.
- Hacer un planteamiento de orden administrativo y legal que responda a las expectativas propias del proyecto.
- Realizar estudio, análisis y evaluación económica y financiera al proyecto.
- Plantear una minuta de constitución de la empresa.
- Presentar un plan de implementación del proyecto para la puesta en marcha del mismo.

2. FASE DE MERCADEO

2.1 EMPRESA

FITNESS CENTER será un centro de acondicionamiento físico especializado en entrenamiento funcional y diferentes técnicas que actualmente se están implementando en el mercado de Fitness. *FITNESS CENTER* será una sociedad colectiva, en el cual se requiere de mínimo de dos socios y la dirección será ejercida por los socios o delega por los mismos. Además se requiere la realización de una escritura pública para la constitución ante la Cámara de Comercio. Por lo anterior los socios deberán responder de manera ilimitada y a su vez no requiere de revisoría fiscal.

La empresa, de acuerdo con el código CIIU, el cual establece las diferentes actividades económicas por procesos productivos pertenece a las actividades de esparcimiento, actividades culturales y deportivas.

2.1.1 MISION

Ofrecer servicios que promuevan el bienestar físico y mental con programas y tendencias innovadoras que estén orientadas a mejorar la calidad de vida de la comunidad.

2.1.2 VISION

Consolidar a *FITNESS CENTER* como uno de centros de acondicionamiento físico más reconocidos del mercado en el año 2017, llevándolo a otros sectores de la ciudad y del país, y esto pueda caracterizar a la compañía como una de las empresas que promueven la calidad de vida de la sociedad.

2.1.3 POLITICAS DE LA EMPRESA

2.1.3.1 POLITICAS DE LA EMPRESA FITNESS CENTER

1. Ofrecer un excelente servicio teniendo en cuenta los objetivos propuestos por cada cliente.
2. Llevar a cabo un cuidadoso proceso de higiene en todas las áreas y equipo de trabajo.
3. Alcanzar un servicio eficiente, siempre cuidando cada paso del proceso del entrenamiento, actuando con ética y excelente comportamiento para con el cliente.
4. Manejar precios accesibles para todo tipo de cliente, es importante siempre dar la opción para cada necesidad con una variedad de planes.
5. Atender al cliente es responsabilidad de todos los integrantes de la empresa, para lo cual deberán conocer los procedimientos a fin de orientarlos.
7. Los trabajadores de la empresa estarán formados con principios humanísticos.
8. Realizar evaluaciones periódicas, permanentes para llevar un control de todos los procesos de la organización.

9. Mantener una sesión mensual documentada de trabajo de cada unidad, a fin de coordinar y evaluar planes y programas, definir prioridades y plantear soluciones.

2.3.1.2 Código de Ética

a. Frente al Estado

- Colaborar con el cumplimiento de los fines del Estado a través del estricto cumplimiento de mis obligaciones en materia laboral, tributaria, administrativa, comercial y contractual.
- En caso de contratación con las entidades estatales, respetar los principios de transparencia, responsabilidad y economía y cumplir con la plenitud de los requerimientos del estatuto contractual de la administración pública.
- Suministrar información veraz y oportuna.
- Actuar con ética en los procesos de contratación directa, licitaciones y concursos y cumplir rigurosamente las obligaciones que de ellos deriven.
- Observar una actitud ética frente a los servidores públicos.
- Frente a la comunidad en general.
- Colaborar en la construcción participativa de una cultura ética.
- Contribuir al desarrollo económico con justicia social.
- Garantizar la prestación de bienes y servicios de la mejor calidad.
- Garantizar a los consumidores información suficiente y adecuada que les permita hacer efectivos sus derechos, en especial el de la libertad de elección.
- Cumplir con las condiciones de calidad e idoneidad de bienes y servicios.

b. Frente a los empleados

- Respetar la dignidad humana y los derechos inalienables de los subordinados y colaboradores.
- Remunerarlos con justicia y cumplir estrictamente con el reconocimiento y pago de sus prestaciones sociales, de salud, seguridad social y pensiones.
- Promover su desarrollo integral, capacitación y bienestar.
- Propiciar su promoción con base en méritos de trabajo.
- Crear condiciones dignas de trabajo.
- Divulgar los valores de una cultura ética al interior de la empresa.

Frente a la comunidad empresarial

- Obrar con lealtad, transparencia y buena fe en las relaciones comerciales con los competidores.
- Concertar mecanismos de vigilancia y seguimiento para garantizar la transparencia de los procesos de contratación pública y privada.
- Apoyar la formación de una comunidad empresarial con valores éticos, consciente de su responsabilidad en la búsqueda de la justicia social
- Cumplir las disposiciones que regulan la propiedad intelectual y velar por su observancia.
- Cumplir las disposiciones relativas al régimen de propiedad industrial.

- Cumplir las disposiciones legales y reglamentarias sobre pesos y medidas.
- Cumplir las disposiciones sobre promoción de la competencia y prácticas comerciales restrictivas en los mercados nacionales.

c. Frente a los acreedores y proveedores

- Informar con veracidad sobre la situación económica y financiera de la empresa.
- Cumplir cabalmente con las obligaciones legales y contractuales.
- Abstenerme de la realización de actos ilegales o antiéticos en detrimento De terceros.
- Promover la creación de una cultura ética entre los acreedores y proveedores.

d. Frente al medio ambiente

- Utilizar dentro de las posibilidades técnicas y de mercado, tecnologías limpias que garanticen la conservación del ecosistema, y por tanto, abstenerme de utilizar indebidamente productos, procesos y tecnologías que de manera comprobada lesionen el medio ambiente.
- Adoptar mecanismos empresariales para el Desarrollo Humano Sostenible.
- Procurar la obtención de certificados de calidad del medio ambiente.

2.1.4. LOGO



2.1.5. SLOGAN

2.1.6. PLUS DE LA EMPRESA

FITNESS CENTER como valor agregado para sus clientes ofrece clases gratuitas de estiramiento ya que la practica regular ayuda a aumentar la amplitud de los movimientos, prevenir lesiones, favorecer la circulación, mejora el conocimiento del cuerpo, facilitar la oxigenación de los músculos.

En la mayoría de gimnasios se dedican dentro de las clases un espacio de 5 a 10 minutos y esto requiere de mayor atención por los beneficios que son nombrados anteriormente. De esta manera *FITNESS CENTER* asignara espacios regulares para la práctica dirigida de estiramientos contando con profesionales en esta área. Adicional se contara con atención personalizada para todo tipo de inquietudes y sugerencias, el cual le dará mayor apoyo en la parte humanística ya que se

enfatisa en la atención al cliente, nuestro clientes serán la razón de ser de la empresa.

2.2 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

EL gimnasio de acondicionamiento físico y fitness, será un centro especializado en ofrecer programas de entrenamiento funcional personalizado y grupal, a través de distintos materiales (superficies inestables, balones medicinales, bandas elásticas, mancuernas, trx, steps, etc.) buscando el objetivo de cada persona, lógicamente con la guía y supervisión de un entrenador calificado y capacitado en llevar estos métodos de entrenamiento. Este proceso tendrá valoraciones de cada persona para llevar un proceso de control a lo largo de su programa de entrenamiento donde se evalúa como va ese objetivo propuesto.

Sesión de cada clase 60 minutos.

2.2.1. Descripción del producto

- **Clases o sesiones personalizadas.** Estas podrán ser en el gimnasio o a domicilio. El entrenador estará trabajando durante toda la sesión el objetivo en específico de la persona, con diferentes ejercicios que sumen a ese objetivo, corrigiéndole posturas, motivándolo, guiándolo de la mejor forma para mejorar su condición física.
- **Clases o sesiones semipersonalizadas.** Estas podrán ser en el gimnasio o a domicilio. El entrenador estará trabajando durante toda la sesión el objetivo en específico de las personas (máximo 4 personas), con diferentes ejercicios que sumen a ese objetivo, corrigiéndole posturas, motivándolo, guiándolo de la mejor forma para mejorar su condición física.

- **Clases o sesiones grupales.** Se realizan en el gimnasio. El entrenador dirige ejercicios con los diferentes elementos que tiene a disposición donde se trabaje todas las partes del cuerpo durante la sesión, manejando tiempos, repeticiones, cargas, según cada persona lo considere buscando mejorar resistencia, tono muscular, etc.

2.2.2. UNIDADES ESTRATEGICAS

NOMBRE	OBJETIVOS
PERSONALIZADOS	Promover un programa individualizado, que cumpla con los requerimientos y objetivos del cliente realizando un seguimiento constante.
SEMIPERSONALIZADOS	Aumentar un mayor número de clientes con el propósito de ofrecer sesiones de entrenamiento con un costo más asequible.
GRUPALES	Abarcar una población que pueda elegir su forma de pago, hora, y servicio que desee utilizar.
ESTIRAMIENTOS	Promover en los clientes la práctica de estiramientos después del entrenamiento como herramienta para favorecer la postura corporal y aumentar la capacidad de movimientos.

2.3. ZONA DE INFLUENCIA

Los autores residen en la ciudad de Bogotá, por lo tanto es en esta ciudad se aplica el estudio para la realización de la empresa. A continuación se dará una descripción de la ciudad de Bogotá:

La Capital del país, con una longitud de 33 Km. de sur a norte, y 16 Km. de oriente a occidente, está conformada por 20 localidades, 19 de ellas de carácter urbano. Los primeros habitantes de Bogotá fueron los Muiscas, fundada el 6 de agosto de 1538, en la actualidad, la ciudad es el centro administrativo, económico y político del país.

Bogotá también se divide en cuatro grandes zonas:

- Zona central: en ella se encuentran el barrio La Candelaria y el Centro Internacional, allí se localizan la mayoría de las dependencias político administrativas del país.
- Zona norte: en este lugar se desarrolla la actividad financiera y se encuentran los principales museos, iglesias y edificaciones de interés cultural.
- Zona sur: sector obrero e industrial.
- Zona occidental: allí se ubican las grandes industrias, parques e instalaciones deportivas y el aeropuerto internacional El Dorado.

La temperatura varía de acuerdo con los meses del año, en diciembre, enero y marzo es alto, con casi 19 grados centígrados, en abril y octubre el tiempo tiende a bajar su temperatura, llegando a veces a los 9 grados centígrados. La ciudad se ubica en el 4 lugar, entre las ciudades más grandes de Sur América y la segunda, teniendo en cuenta su calidad de vida.

Es una capital cultural, industrial, deportiva, de entretenimiento y con proyección. La ciudad cuenta con cerca de 8 millones entre Bogotanos y forasteros, se

convierte en una región con proyección mundial, dispuesta al cambio, la innovación, contemplando los avances de la humanidad y la tecnología.

También conocida como la sabana de Bogotá, por hacer parte del altiplano Cundiboyacense, con una formación montañosa ubicada en la cordillera Oriental de los Andes, es y será una ciudad leyenda, por su participación activa en episodios históricos y definitivos del país.

De acuerdo al último ranking publicado por la Asociación Nacional de Congresos y Convenciones - ICCA de países y ciudades con mayor realización de eventos a nivel mundial, Bogotá pasó a convertirse en la primera ciudad del país con mayor número de eventos realizados, en el mundo. Está ubicada dentro de las primeras 50 ciudades, posicionándose en el puesto número 47, subiendo 32 lugares en el ranking mundial en solo un año.

Con la mayor oferta académica del país, Bogotá se convierte en la opción universitaria número uno por jóvenes oriundos de diferentes regiones de Colombia. Así la ciudad se convierte en una región competitiva a nivel internacional, Bogotá, también es un amplio campo de negocios, gracias a su representación industrial, comercial y turística. Para destacar la UNESCO otorgó a la ciudad el título de Capital Mundial del Libro en el 2007.

Entre las actividades que cautivan a visitantes y residentes están los diferentes conciertos musicales que ofrece la ciudad anualmente, 'Salsa, Jazz, Ópera y Rock al Parque'.

La ciudad tiene alrededor 45 teatros, 58 museos, 62 galerías de arte, 161 bienes de interés cultural, 75 grandes parques deportivos, 40 salas de cine, 28 iglesias de interés turístico, 132 monumentos nacionales, 25 universidades, el centro interactivo más moderno de ciencia y tecnología Maloka y 123 hoteles.

Los bogotanos, cuentan con 107 metros cuadrados de verde por persona, según la revista Argentina Lonely Planet, destacando a la ciudad, por tener la cifra más alta entre las ciudades medianamente pobladas y la más grande biodiversidad mundialmente por metro cuadrado.

De Bogotá, hacen parte los museos, teatros, bibliotecas, empresas, parques y centros comerciales, entre otros; convirtiéndose en una ciudad para niños, jóvenes y adultos. La ciudad obtuvo el puesto 54 en el índice Global Cities en 2010.

Rica gastronómicamente, Bogotá ofrece platos típicos como la sopa de "ajiaco", la fritanga, el puchero santafereño, el carajillo, el canelazo, su inigualable chocolate con almojábana para las tardes frías, las obleas, la cuajada con melado, el merengón y las fresas con crema, entre otros, son "antojitos" que solo se pueden deleitar en restaurantes, cafeterías y fondas de esta gran metrópoli.

Sus calles de piedra, de cemento, de ladrillo, repletas de gente, bicicletas, motos y vehículos, invadidas por un ruido característico, el pasar del sol a la lluvia de una cuadra a otra, hacen de Bogotá, un lugar único, brindando experiencias enriquecedoras para viajeros, y "rolos", que escogieron una de las ciudades más bellas y completas del mundo para realizar sus sueños.

Bogotá ocupó el sexto lugar entre 50 ciudades de América Latina por sus estándares en calidad de vida, alto potencial para hacer negocios y excelentes condiciones para el desarrollo profesional, según el escalafón establecido por América Economía Intelligence.

Según el estudio, que se elabora anualmente, la capital del país consiguió mantenerse en el cuarto lugar entre las mejores 50 ciudades latinoamericanas para hacer negocios y con poder de marca 'alto'. En este aspecto está por encima de urbes como Lima, Ciudad de Panamá, Miami y Ciudad de México.

Esta importante mención se da gracias al recurso humano calificado, la promoción del emprendimiento, el acceso a capital de riesgo y los avances en seguridad, atributos que han posicionado a Bogotá en los últimos años.

Ya establecidas las principales características de Bogotá, conociendo su amplio terreno, se limita el campo de acción escogiendo una de sus 20 localidades determinando una UPZ a tratar y más específicamente un barrio en concreto para aplicar el proyecto.

Para este proyecto los investigadores trabajaran en la localidad de suba, en la UPZ Niza, en el barrio Niza.

En esta sección se presenta un resumen de las principales características económicas, sociales y empresariales de la localidad Suba, con relación a las otras 20 localidades de Bogotá.

Suba es la localidad número 11 del Distrito Capital de Bogotá. Se encuentra ubicada al norte de la ciudad. Geográficamente, el territorio presenta zonas verdes, sobre todo en los cerros de Suba y La Conejera, así como pequeñas llanuras que poco a poco la urbanización ha hecho disminuir, sobreviviendo solo al occidente. En el ámbito socio-económico, la localidad tiene una vasta zona residencial, aunque con actividades de industrias, comercio y servicios, sobre todo en la parte sur.

2.3.1. Límites

- Norte: Río Bogotá y Calle 220 con el municipio de Chía (Cundinamarca).
- Sur: Río Juan Amarillo y Calle 100, con las localidades de Engativá y Barrios Unidos, respectivamente.
- Este: Autopista Norte con la localidad de Usaquén.
- Oeste: Río Bogotá con el municipio de Cota (Cundinamarca).

La Avenida Suba es la principal vía que conecta al sector tradicional de Suba (occidente de los cerros de Suba y La Conejera) con el resto de la ciudad. Otras vías incluyen la Avenida Ciudad de Cali al occidente y la Autopista Norte al oriente.

Transmilenio: Existe la línea B del sistema en la Autopista Norte, hasta el Portal del Norte, donde hay servicio de buses alimentadores, junto a las estaciones sencillas de Toberín, Cardio Infantil, Mazurén, Calle 146, Calle 142, Alcalá, Prado, Calle 127, Pepe Sierra y Calle 106.

Por otra parte, la línea C, que llega al Portal de Suba a través de la Avenida Suba incluye las estaciones La Campiña, Suba Transversal 91, 21 Ángeles, Gratamira, Suba Avenida Boyacá, Niza Calle 127, Humedal Córdoba, Shaio, Puente Largo y Suba Calle 100.

También llegan alimentadores de las estaciones Granja - Carrera 77 y Avenida Ciudad de Cali de la Calle 80 (zona D).

2.3.2. Economía

Actualmente las principales actividades de Suba son el cultivo de flores para la exportación, los servicios y especialmente el comercio, destacándose la presencia de grandes centros comerciales como son los de Bulevar Niza, Centro Suba, Subazar, San Rafael, Outlet (Bima), Plaza Imperial y Centro Comercial Santafé.

2.3.3. UPZ, barrios y veredas

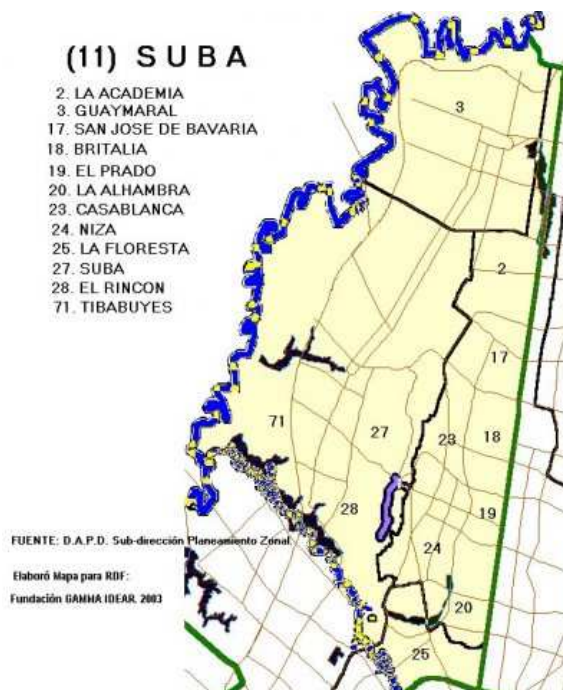
La localidad de Suba está dividida en 12 UPZ (Unidades de Planeamiento Zonal). A su vez, estas unidades están divididas en barrios.²³

- La Academia: La Academia
- Guaymaral: Guaymaral, Conejera.

- San José de Bavaria: Gibraltar, Guicani, Mirandela, Nueva Zelandia, Oikos, San Felipe, San José de Bavaria, Santa Catalina, Tejares del Norte, Villanova, Villa del Prado, Villa Lucy.
- Britalia: Britalia, Britalia San Diego, Calima Norte, Cantagallo, Cantalejo, El Paraíso de los 12 Apóstoles, Gilmar, Granada Norte, Granjas de Namur, La Chocita, Los Elíseos, Pijao de Oro, Portales del Norte, San Cipriano, Villa Delia, Vista Bella.
- El Prado: Alcalá, Atabanza, Bernal y Forero, Cacihia, Canódromo, La Sultana, Libertadores, Los Prados de La Sultana, Madeira, Manuela Arluz, Mazurén, Niza IX, Prado Pinzón, Prado Sur, Prado Veraniego, Prado Veraniego Norte, Prado Veraniego Sur, San José del Spring, San José del Prado, Santa Helena, Tarragona, Tierra Linda, Victoria Norte, Villa Morena.
- La Alhambra: Alhambra, Batán, El Recreo de los Frailes, Estoril, Ilarco, Malibú, Mónaco, Pasadena, Puente Largo.
- Casablanca Suba: Atenas, Calatayud, Casa Blanca I y II, Casablanca Norte Suba, Del Monte, El Velero, Escuela de Carabineros.
- Niza: Calatrava, Campania, Ciudad Jardín Norte, Colina Campestre, Colinas de Suba, Córdoba, Covadonga, Gratamira, Iberia, Lagos de Córdoba, Las Villas, Lindaraja, Niza, Niza Norte, Niza Suba, Niza VIII, Prado Jardín, Provenza, Rincón de Iberia, Sotileza.
- La Floresta: Andes Norte, Club los Lagartos, Coasmedas, Julio Flórez, La Alborada, La Floresta Norte, Morato, Nuevo Monterrey, Pontevedra, Potosí, Santa Rosa, San Nicolás, Teusacá.
- Suba: Acacias, Alaska, Alcázar de Suba, Almendros Norte, Alto de la Toma, Bosques de San Jorge, Campanela, El Pencil, Suba Compartir, El Pinar, El Pino, El Pórtico, El Salitre, Java, La Campiña, La Fontana, Las Orquídeas, Londres, Miraflores, Monarcas, Navetas, Pinar de Suba, Prados de Suba, Portal de Las Mercedes, Almendros de Suba, Las Flores, Pradera de Suba, Prados de Suba, Rincón de Santa Inés, San Francisco, Santa Isabel, Suba Centro, Tuna Alta, Tuna Baja, Turingia, Vereda Suba Cerros, Villa del Campo, Villa Esperanza, Villa Hermosa, Villa Susana.

- El Rincón: Alcaparros, Almirante Colón, Almonacid, Altos de Chozica, Altos de la Esperanza, Amberes, Antonio Granados, Arrayanes, Aures, Bochalema, Catalina, Ciudad Hunza, Ciudadela Cafam, Costa Azul, Costa Rica, El Aguinaldo, El Arenal, El Carmen, El Cerezo, El Cóndor, El Jordán-La Esperanza, El Poa, El Naranjal, El Ocal, El Palmar, El Pórtico, El Progreso, El Refugio de Suba, El Rubí, El Tabor, Gloria Lara de Echeverri, Guillermo Núñez, Jaime Bermeo, Japón, Java II Sector, La Aguadita, La Alameda, La Aurora, La Chucua, La Esmeralda, La Esperanza (Calle 131 A), La Estanduela, La Flor, La Flora, La Manuelita, La Palma, Lago de Suba, Las Flores, Lombardía/comuneros, Los Arrayanes, Los Naranjos, Los Nogales, Naranjos Altos, Nuevo Corinto, Palma Aldea, Porterrillo, Prados de Santa Bárbara, Puerta del Sol, Rincón de Suba, Rincón El Cóndor, Rincón-Escuela, Riobamba, Rodrigo Lara Bonilla, San Cayetano, San Isidro Norte, San Jorge, San Miguel, San Pedro, Santa Ana de Suba, Taberín, Telecom Arrayanes, Teusaquillo de Suba, Tibabuyes, Trinitaria, Villa Alexandra, Villa Catalina, Villa Elisa, Villa María, Villas del Rincón.

Mapa 01. Zona influencia



Fuente: DANE

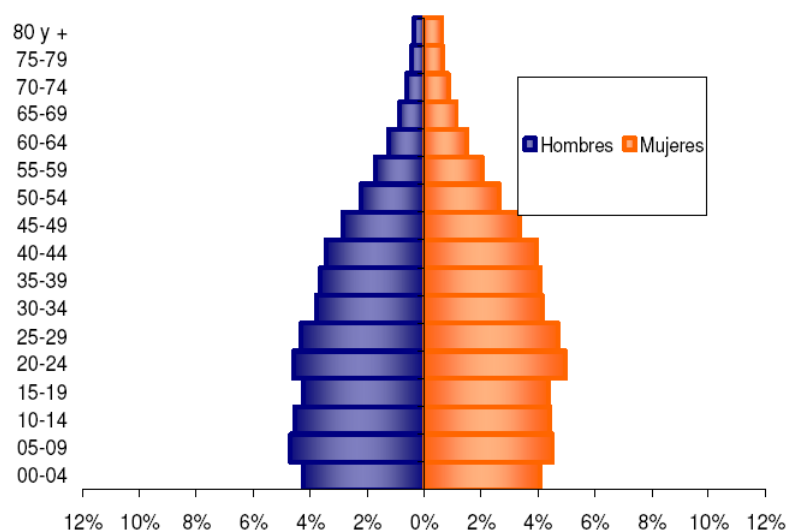
- Tibabuyes: Atenas, Berlín, Bilbao, Cañiza I, II y III, Carolina II y III, El Cedro, Compartir, La Gaitana, La Isabela, Lisboa, Los Nogales de Tibabuyes, Miramar, Nueva Tibabuyes, Nuevo Corinto, Prados de Santa Bárbara, Rincón de Boyacá, Sabana de Tibabuyes, San Carlos de Suba, San Carlos de Tibabuyes, San Pedro de Tibabuyes, Santa Cecilia, Santa Rita, Tibabuyes Universal, Toscana, Vereda Suba-Rincón, Vereda Tibabuyes, Verona, Villa Cindy, Villa de las Flores, Villa Gloria.

Ya establecido lo anterior se establece como punto específico de acción la UPZ Niza, barrio Niza, la cual se ubica en medio de dos elementos importantes de la estructura ecológica principal, la reserva forestal de los Cerros de Suba y el parque ecológico Distrital Humedal de Córdoba; además goza de una ubicación estratégica por cuanto está bordeada por corredores especializados de la malla vial arterial como la Avenida Alfredo Bateman (Carrera 60), Avenida Boyacá, (las cuales son soporte del sistema de transporte masivo Transmilenio), Avenida El Rincón, Avenida Rodrigo Lara Bonilla (Calle 127), Camino del Prado (Calle 138), Avenida Iberia (Calle 134), Avenida Córdoba (Carrera 46) y Avenida las Villas (Carrera 46)

2.4. PERFIL DEL CONSUMIDOR

El perfil del consumidor se delimita para establecer la población a tratar en el proyecto, a continuación se muestra una grafica donde evidencia mayor población de personas por su género y su rango de edad en la ciudad de Bogotá.

Gráfica 01. Estructura de la población por sexo y grupos de edad



Fuente: Boletín Censo General Perfil Bogotá - DANE

Según la gráfica anterior, se puede establecer que la mayor población en hombres está en el rango de edad de 5 a 9 años de edad mientras que en las mujeres es de 20 a 24 años de edad. También se puede evidenciar como a partir de los 29 años de edad en adelante tanto en hombres como mujeres disminuye el porcentaje de población.

A partir del servicio que se ofrece en la empresa, la metodología que se va implementar y el tipo de entrenamiento propuesto, se enfocara a la población de los adultos, situados entre las edades de 18 y 60 años de edad, la cual tiene un gran porcentaje en las estadísticas expuestas en la grafica de Bogotá, priorizando la UPZ de Niza, el barrio Niza.

2.5. Encuesta

Encuesta

Buenos días/tardes, estamos realizando una encuesta para evaluar el lanzamiento de una nueva propuesta en entrenamiento deportivo u actividad física. Le agradecemos brindarnos un minuto de su tiempo y responder las siguientes preguntas:

1 Sexo F: _____ M: _____

2 Su edad se encuentra dentro del rango de:

10 – 12 Años	13 – 18 Años	19 – 25 Años	26 - 40 Años	41 – 60 Años	61 o más Años

3 Su peso: _____ Kg.

4 Su estatura _____ Cm.

5 ¿Tiene usted alguna discapacidad física?

No: _____ Si: _____ ¿Cual?

6 ¿Ha sufrido o sufre alguna lesión física?

No: _____ Si: _____ ¿Cuál(es)?

7 ¿Realiza frecuentemente actividad física?

No: _____ ¿Por qué?

Si: _____ ¿Cuál(es)?

¿Dónde?

8 Cuales actividades físicas son de su preferencia:

Andar, correr, trotar _____

Correr sobre el mismo sitio _____

Saltar cuerda ciclismo _____

Bicicleta estática _____

Balonmano, squash _____

Baloncesto _____

Futbol _____

Natación _____

Tenis _____

Pilates _____

Aeróbicos _____

Levantamiento de pesas _____

Otros (Detallar) _____

9 ¿Conoce usted que es el entrenamiento funcional?

No: _____ Si: _____

Método de entrenamiento que utiliza conceptos de anatomía funcional que permiten desarrollar un programa de ejercicios los cuales imitan gestos y movimientos de nuestro cuerpo que de acuerdo a las necesidades específicas de cada persona proporcionarán un impacto positivo en las actividades diarias y deportivas. Para ello se utilizarán diferentes implementos como bandas elásticas, balones terapéuticos, balones medicinales, poleas, mancuernas, balancines de equilibrio y, adicionalmente, la utilización del propio peso corporal.

- 10 *¿Considera que este tipo de entrenamiento es útil para usted?*

No: _____ Si: _____ ¿Por qué?

- 11 *Prefiere clases:*

Personalizadas _____

Semi-personalizadas (3 o 4 personas máx.) _____

Grupales _____

- 12 *¿Le gustaría que un profesional del deporte le guiara un plan de entrenamiento especialmente diseñado para cumplir sus objetivos?*

No: _____ Si: _____ ¿Por qué?

- 13 *¿En qué tipo de escenario preferiría usted realizar entrenamiento funcional?*

Instalación acondicionada _____

Parque _____

Casa _____

Escenario deportivo _____

Otro ¿Cuál? _____

- 14 *¿Los costos de usos de las instalaciones donde practica sus actividades deportivas hasta el momento le parecen?*

Cómodos _____

Normales _____

Muy altos _____

- 15 *¿Cuánto dinero está dispuesto a pagar por sesión de una hora de entrenamiento personalizado con acompañamiento del 100 % del tiempo, realizado por profesionales y con todas las herramientas necesarias?*

\$ 20.000-39.000 _____

\$ 40.000-59.000 _____

\$ 60.000-79.000 _____

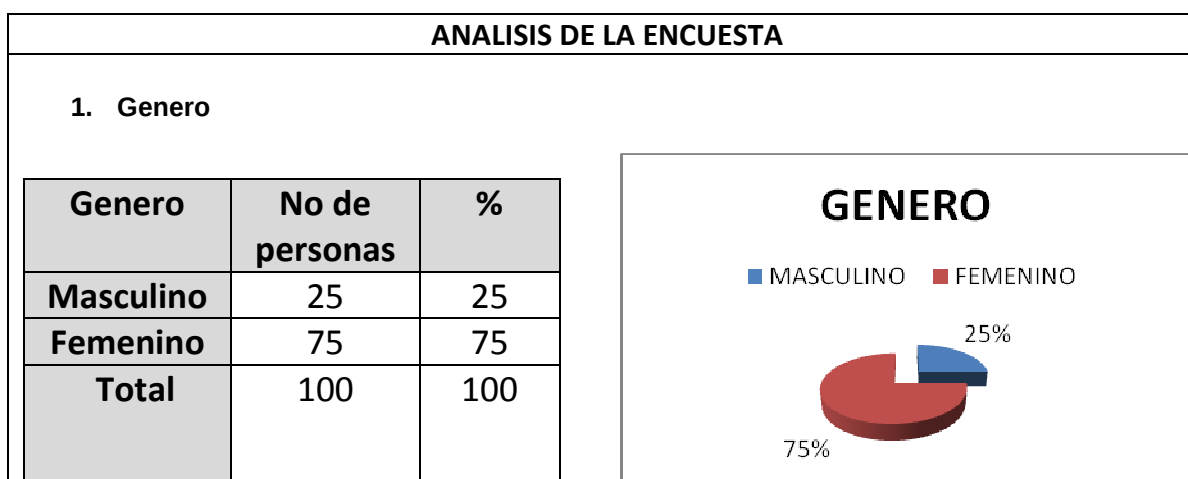
\$ 80.000-100.000 _____

Correo

electrónico:

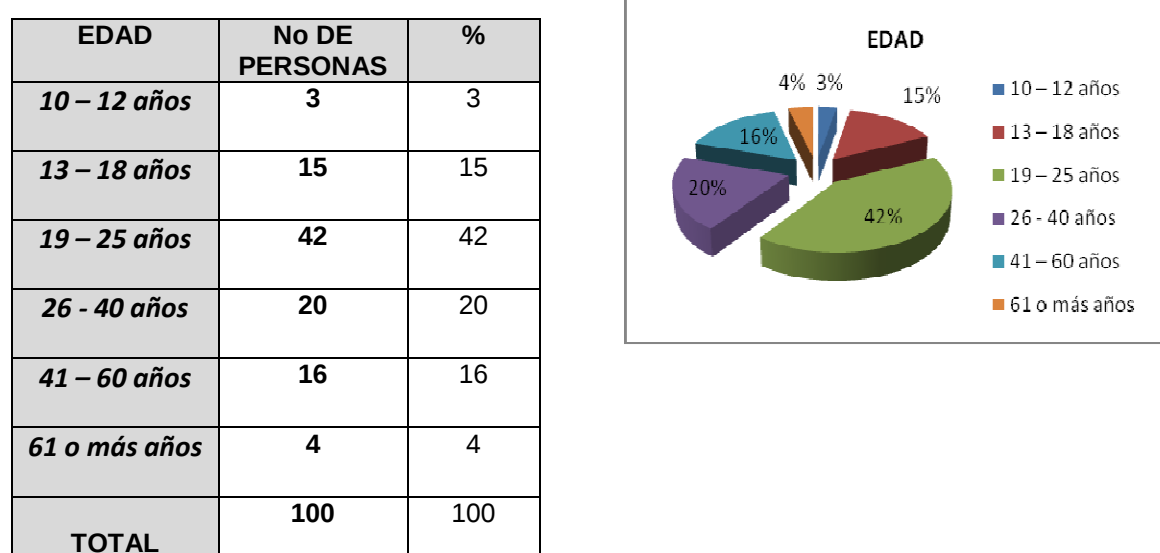
Gracias

2.5.1. ANALISIS DE LA ENCUESTA



ANALISIS: Del 100% de la poblacion encuestada el 75% de los encuestados fueron de genero femenino y 25% de genero masculino.

2. Su edad se encuentra dentro del rango



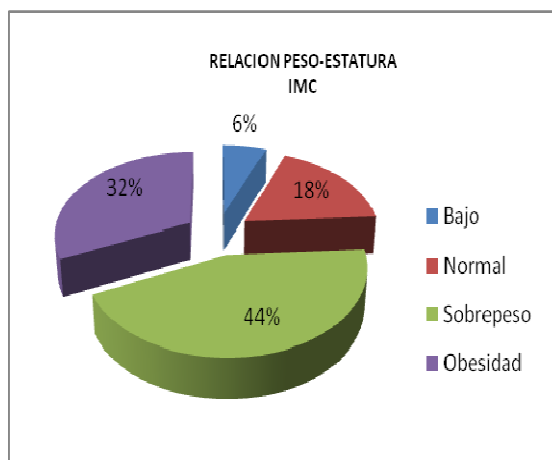
ANALISIS: Del 100% de la poblacion encuestada el 42% de los encuestados estan entre los 19-25 años siendo un poblacion joven, sin embargo 20% se encuentran entre los 26-40 años. La poblacion de adultos mayores solo estan en el 4% de la poblacion encuestada y los niños 10-12 años son solo

3% de los encuestados.

3. Peso

4. Estatura

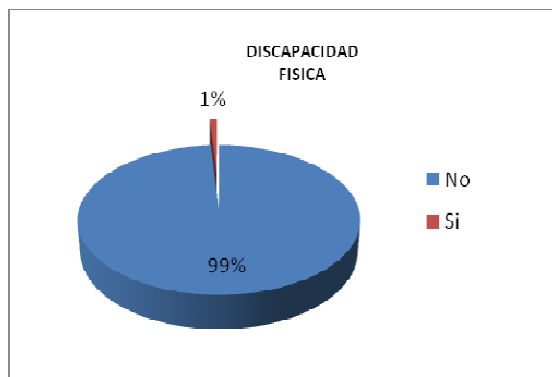
RELACION PESO-ESTATURA	No DE PERSONAS	%
<i>Bajo</i>	<i>6</i>	<i>6</i>
<i>Normal</i>	<i>18</i>	<i>18</i>
<i>Sobrepeso</i>	<i>44</i>	<i>44</i>
<i>Obesidad</i>	<i>32</i>	<i>32</i>
TOTAL	100	100



ANALISIS: Del 100% de la población encuestada el 44% de los encuestados según su IMC se encuentra en sobrepeso y el 32% se encuentran obesos, lo que se puede deducir que la población encuestada puede estar interesados en un programa de entrenamiento para estar dentro de los rangos normales de peso. El IMC dentro de los rangos normales en la población encuestada se encuentra en el 18% y el 6% restante se encuentran en un IMC bajo.

5. Tiene usted alguna discapacidad física

DISCAPACIDAD FISICA	NO DE PERSONAS	%
<i>NO</i>	<i>99</i>	<i>99</i>
<i>SI</i>	<i>1</i>	<i>1</i>
TOTAL	100	100

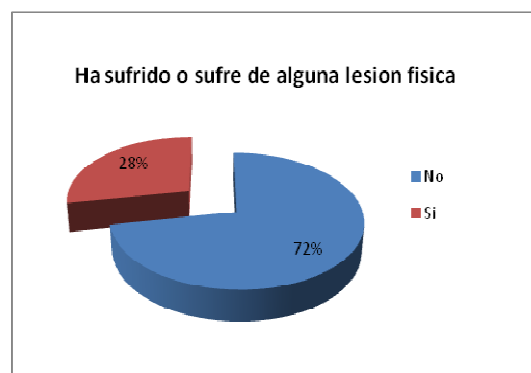


ANALISIS: El 99% de la población encuestada no tiene discapacidad física y el 1% si tiene discapacidad, lo cual se deduce que enfocarse en personas con discapacidad en

esta zona no es significativo para la empresa.

6. Ha sufrido o sufre alguna lesión física

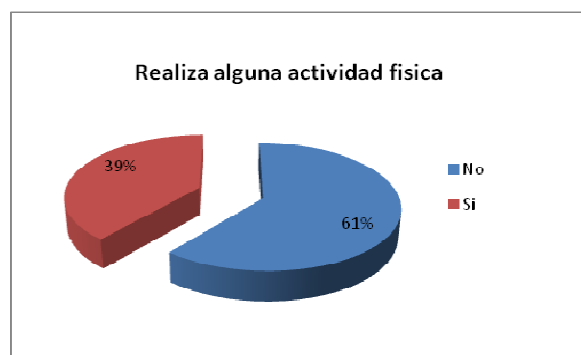
<i>LESION FISICA</i>	<i>No DE PERSONAS</i>	<i>%</i>
<i>NO</i>	<i>28</i>	<i>28</i>
<i>SI</i>	<i>72</i>	<i>72</i>
<i>TOTAL</i>	<i>100</i>	<i>100</i>



ANALISIS: El 72% de los encuestados no han o sufre de alguna lesión física y el 28% restante si sufre o ha sufrido de alguna lesión, lo que se deduce es que este porcentaje puede ser representativo para un programa apoyado por fisioterapeutas en el que se puedan hacer procesos de rehabilitación con el programa de entrenamiento funcional.

7. Realiza frecuentemente actividad física

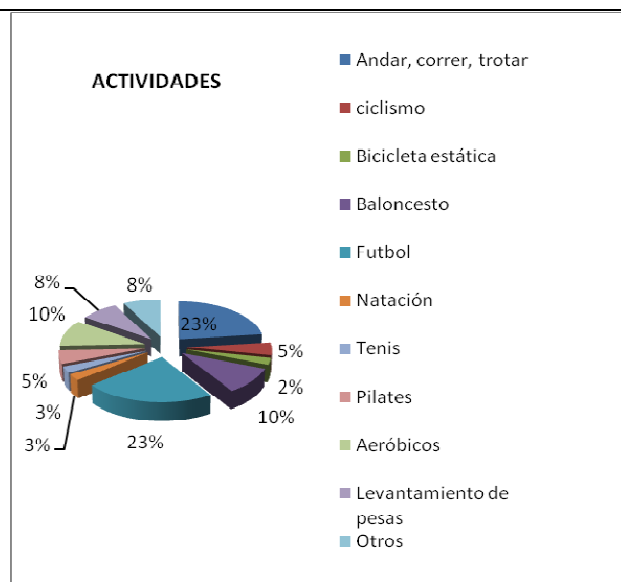
<i>ACTIVIDAD FISICA</i>	<i>No DE PERSONAS</i>	<i>%</i>
<i>NO</i>	<i>61</i>	<i>61</i>
<i>SI</i>	<i>39</i>	<i>39</i>
<i>TOTAL</i>	<i>100</i>	<i>100</i>



ANALISIS: El 61% de los encuestados son personas sedentarias manifiestan en mayor medida la falta de tiempo y en otros casos falta de interés y motivación. El 39% de encuetados que si realizan actividad física manifiestan que lo hacen en espacios como parques o gimnasios.

8. Cuales actividades físicas son de su preferencia

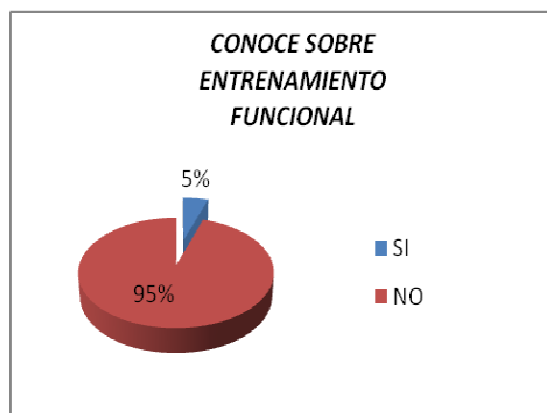
ACTIVIDAD QUE REALIZA	No DE PERSONAS	%
ANDAR, CORRER, TROTAR	9	25
CICLISMO	2	5
BICICLETA ESTATICA	1	2
BALONCESTO	4	10
FUTBOL	9	23
NATACION	1	3
TENIS	1	3
PILATES	2	5
AEROBICOS	4	10
LEVANTAMIENTO DE PESAS	3	8
OTROS	3	8
TOTAL	39	100



ANALISIS: Dentro del 39% de encuestados que realizan actividad física se dedujo que la mayoría son hombres por el tipo de actividades físicas que realizan, el 25% son actividades de caminata o trote los días domingos en la ciclovía y por ende el 5% de los encuestados escogieron el ciclismo. Por otra parte el fútbol tiene un porcentaje significativo del 23% lo cual se deduce también que son actividades de fin de semana. Otro tipo de actividades que se describieron en la encuesta se encuentran las actividades como montar patineta o hacer barras en los parques esto en la población de edades entre los 13-18 años que se encuentran en un 8% de la población encuestada.

9. Conoce usted que es el entrenamiento funcional

ENTRENAMIENTO FUNCIONAL	No DE PERSONAS	%
NO	95	95
SI	5	5
TOTAL	100	100



ANALISIS: El 95% de los encuestados no conocen el entrenamiento funcional y el 5% restante tenía una idea, pero no muy clara de este tipo de entrenamiento. Por este motivo se incluyó el concepto del entrenamiento funcional.

10. Considera que este tipo de entrenamiento es útil para usted

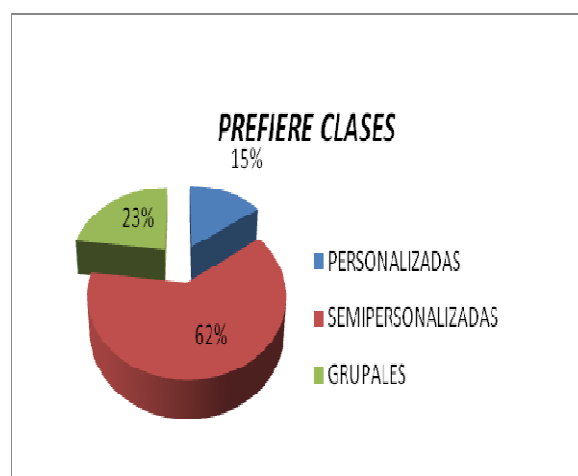
ENTRENAMIENTO FUNCIONAL	No DE PERSONAS	%
NO	0	0
SI	100	100
TOTAL	100	100



ANALISIS: El 100% de los encuestados considera que el entrenamiento funcional si puede ser útil en su vida cotidiana.

11. Prefiere clases

ENTRENAMIENTO FUNCIONAL	No DE PERSONAS	%
PERSONALIZADAS	15	15
SEMIPERSONALIZADAS	62	62
GRUPALES	23	23
TOTAL	100	100



ANALISIS: El 62% de los encuestados prefieren entrenamientos semi-personalizados teniendo en cuenta que realizar actividad física en compañía es más placentero, por lo tanto el porcentaje de los entrenamiento personalizados no muestran sino el 15% de la población. El 25% restante prefieren las clases grupales por la variedad y aspectos de actitud que se han reflejado (por ejemplo motivación y alegría por parte del entrenador) en experiencias en este tipo de clases.

12. Le gustaría que un profesional del deporte le guiara un plan de entrenamiento especialmente diseñado para cumplir sus objetivos.

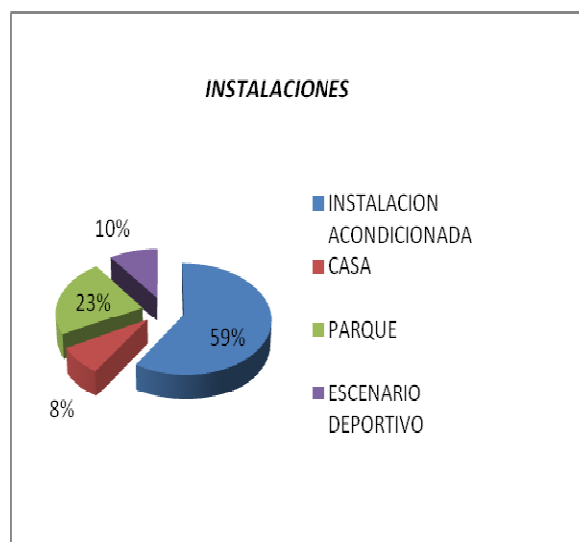
GUIADO POR UN PROFESIONAL DEL DEPORTE	No DE PERSONAS	%
NO	8	8
SI	92	92
TOTAL	100	100



ANALISIS: De la población encuestada el 92% prefiere ser guiado o asesorado por un profesional del deporte mientras el 8% de restante contesto que no era necesario ser guiado por un profesional.

13. En qué tipo de escenario preferiría usted realizar entrenamiento funcional

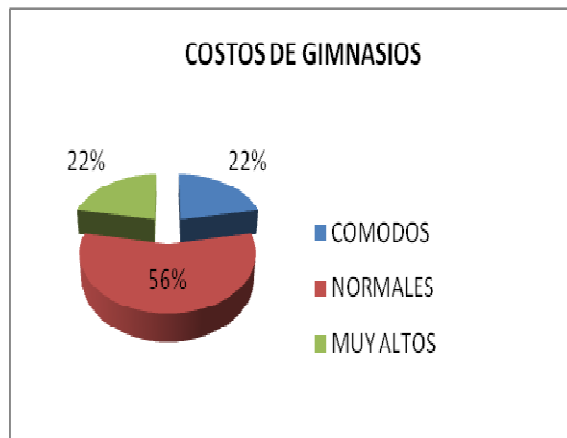
INSTALACIONES	No DE PERSONAS	%
INSTALACION ACONDICIONADA	59	15
CASA	8	62
PARQUE	23	23
ESCENARIO DEPORTIVO	10	10
TOTAL	100	100



ANALISIS: El 59% de los encuestados prefieren entrenar en un lugar adecuado para la actividad física que cuente con todo lo necesario y le ofrezca adicionalmente comodidad y tranquilidad. Por otra parte el 23% prefieren en un parque o lugar al aire libre en donde se puedan sentir cómodos e igualmente tranquilos. El porcentaje restante prefieren la casa o un escenario deportivo.

14. Los costos de usos de las instalaciones donde practica sus actividades deportivas hasta el momento le parecen

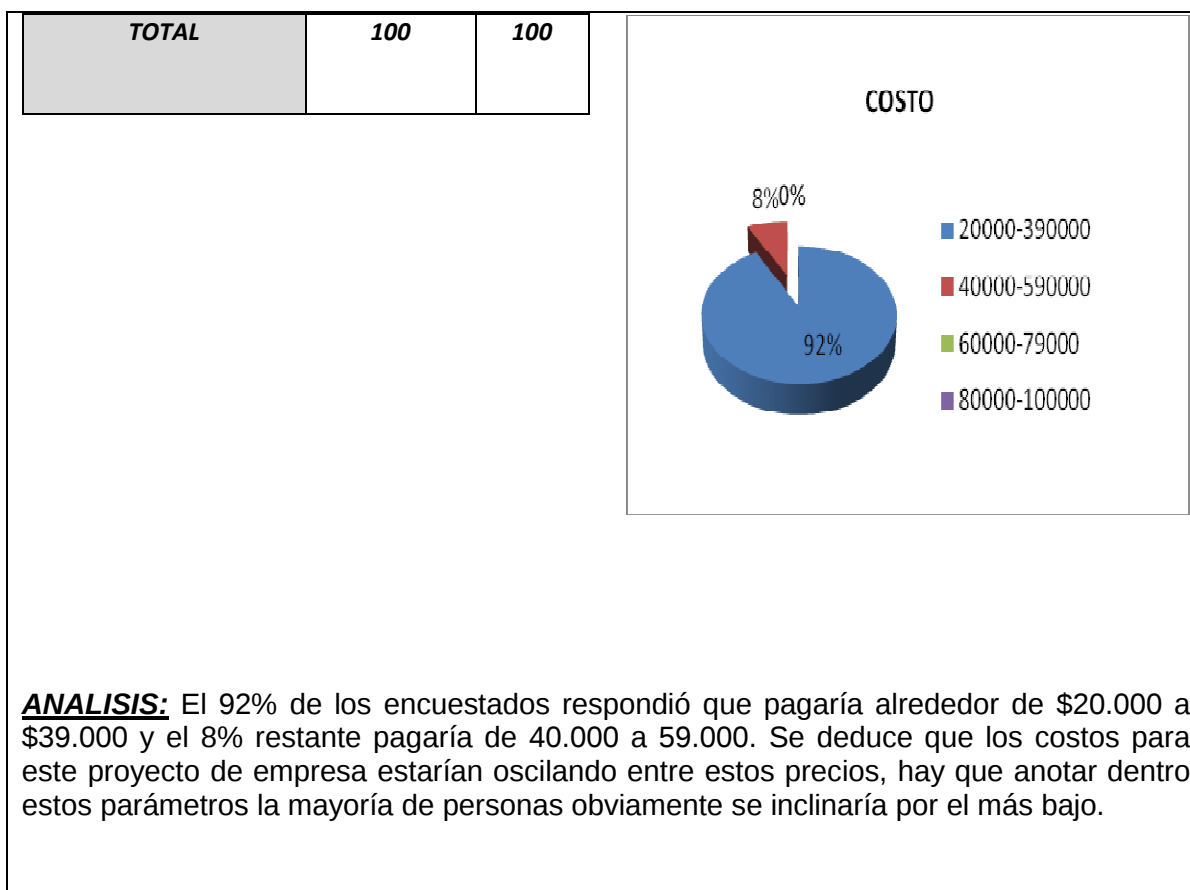
ENTRENAMIENTO FUNCIONAL	No DE PERSONAS	%
COMODOS	2	22
NORMALES	5	56
MUY ALTOS	2	22
TOTAL	9	100



ANALISIS: El 56% de los encuestados afirman que los costos de los lugares donde realizan actividad física le parecen normales, mientras que el 22% le parecen costos y el otro 22% lo encuentran cómodo, así que se puede deducir que no hay una respuesta significativa frente a los costos de los gimnasios.

15. Cuánto dinero está dispuesto a pagar por sesión de una hora de entrenamiento personalizado con acompañamiento del 100 % del tiempo, realizado por profesionales y con todas las herramientas necesarias

COSTO	No DE PERSONAS	%
20.000-39.000	92	92
40.000-59.000	8	8
60.000-79.000	0	0
80.000-100.000	0	0



2.6. ANÁLISIS DEL SECTOR

2.6.1. SECTOR TERCIARIO O DE SERVICIOS

Será determinante aspectos que establezcan el tipo de empresa que se quiere constituir; entre ellos se encuentran:

2.6.1.1. Según su sector de actividad

Incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Como ejemplos de ello está el comercio, los restaurantes, los hoteles, el transporte, los servicios

financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales, el Gobierno, etc.

Es indispensable aclarar que los dos primeros sectores producen bienes tangibles, por lo cual son considerados como sectores productivos. El tercer sector se considera no productivo puesto que no produce bienes tangibles pero, sin embargo, contribuye a la formación del ingreso nacional y del producto nacional.

2.6.1.2. *Según su tamaño*

la empresa está inmersa dentro de la clasificación de empresas pequeñas y en Colombia, de acuerdo con la definición de la ley 590 de 2000 y la ley 905 de 2004 la microempresa es toda unidad de explotación económica realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio, rural o urbana con planta de personal hasta 10 trabajadores y activos de menos de 501 salarios mínimos legales mensuales vigentes. Según la ley 905 de 2004 la pequeña empresa es aquella con una planta de personal entre 11 y 50 trabajadores o activos entre 501 y 5000 salarios mínimos legales mensuales vigentes.

2.6.1.3. *Según el capital*

Empresa de carácter privado, dedicada a los negocios cuyos dueños pueden ser organizaciones no gubernamentales, o que están conformadas por un relativo número de dueños que no comercian públicamente en las acciones de bolsa. Sus dueños pueden ser personas jurídicas y también por cierto personas naturales.

2.6.1.4. *Según el ámbito de actividad*

Es una empresa de carácter local, ya que su radio de funcionamiento inicial es dentro de la ciudad y la localidad.

2.6.1.5. ***Según la forma jurídica:***

Empresa de sociedad de capitales por acciones simplificada (SAS) cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social.

2.7. **CONFORMACIÓN DE LA COMPETENCIA**

Los posibles competidores que se pueden encontrar en el sector a aplicar el proyecto son, el centro médico deportivo Bodytech, el cual ofrece servicios orientados a mejorar la calidad de vida, salud, bienestar y desempeño deportivo con diferentes programas de entrenamiento. EL centro médico Spinning Center, el cual ofrece programas orientados a la actividad física y el entrenamiento físico. La caja de compensación Colsubsidio (club la colina) ofrece personal e instalaciones para realizar actividad física controlada.

A continuación será presentada una matriz de análisis, la cual describirá los aspectos más relevantes de los servicios que estas empresas presta.

2.7.1. **COMPETENCIAS**

COMPETENCIA	UBICACION	SERVICIOS	COSTOS
		Zonas húmedas, de Cardio y pesas.	

BODYTECH	Av. Suba No. 128 – 70	Entrenamiento personalizado y fitness grupal. Clases grupales (aeróbicos, artes marciales, mente y cuerpo, tono y baile) Ciclitech y Pilates reformer Fisioterapia y servicios médicos.	Anual:1.080.000 Semestre: 675.000 Semipersonalizado mensual: 270.000
SPINING CENTER	Av. Suba No. 120 – 07	Zona Cardiovascular, Spinning, Fuerza, Estiramiento, Abdominales, Salón múltiple de aeróbicos y clases grupales, zona de pesas. Servicios médicos.	Mes \$ 120.000 Trimestre \$ 200.000 Semestre \$ 300.000 Anual \$ 550.000
		1 Gimnasio dotado de: (Área de Spinning, 24 personas, Sala de	

CLUB LA COLINA	Av. suba No. 131 - 90	Aeróbicos 25 personas, máquinas de fuerza (20 usuarios), y trabajo cardiovascular (8 usuarios). 1 Piscina de 10 m x 20m cubierta y climatizada - 6 campos de Tenis en polvo de ladrillo y 2 campos de mini tenis en césped - 1 cancha múltiple cubierta e iluminada - 2 canchas múltiples externas - 4 canchas de squash	
------------------------------	----------------------------------	--	--

2.7.2. DOFA según competidores.

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
- No se tiene local propio. - Faltan recursos financieros para ejecutar el proyecto. - Posicionamiento de la marca - Personal limitado.	- Ofrecer un tipo de entrenamiento diferente, práctico, rápido y con resultados que mejore la calidad de vida de las personas. - Cada vez se establecen más métodos de entrenamiento innovadores en el mercado, por lo cual siempre se está actualizando el servicio que se ofrece. - Capacitar constantemente al personal enfocando en los principios y objetivos de la empresa para que el cliente siempre este satisfecho - Empresas interesadas en promover el ejercicio físico a partir del proyecto a ejecutar.
AMENAZAS	FORTALEZAS
- Altos costos en locaciones. - Precios de la competencia. - Instalaciones más grandes y con más tecnología.	- El aumento de la preocupación por el aspecto físico y la salud, hace que cada día las personas tomen conciencia de lo

- Deserción de las personas en los programas de entrenamiento.	importante del ejercicio físico en cualquier momento de la vida. - Generar empleo y proyección profesional en el sector físico deportivo. - Ofrecer un tipo de entrenamiento diferente, práctico, rápido y con resultados que mejore la calidad de vida de las personas. - Socios de la empresa capacitados y formados para las funciones que esta requiere.
--	---

2.7.3. Conclusiones del análisis DOFA

Después de realizar el análisis DOFA se puede concluir que a pesar de no comenzar con gran infraestructura y maquinarias que manejan la competencia, el nuevo concepto de entrenamiento y las metodologías a tratar en cada sesión de clase pueden llegar a suplir en el inicio del proyecto esas deficiencias.

En cuanto el aporte financiero, se puede reforzar consiguiendo convenios o patrocinios con entidades que compartan la idea del ejercicio físico como pilar fundamental para cambiar la calidad de vida de las personas.

La competencia siempre va estar presente en cualquier etapa de la empresa, por lo tanto se debe estar actualizando e innovando constantemente, estableciendo como prioridad el servicio al cliente.

2.8. ANALISIS DEL MERCADO

2.8.1. Proveedores

En el mercado de equipamiento de gimnasia y accesorios deportivos, se encuentra una gran diversidad de empresas, pero para cubrir las necesidades de la empresa se limita la búsqueda, para este caso se va a trabajar con ATHLETIC BODY SHOP LTDA. el cual ofrece múltiples equipos que ayudan a llevar estilos saludables y que en su mayoría tiene disponible los materiales que se necesitan para el desarrollo del proyecto, otra empresa que aporta mucho es ORTOPEDICOS FUTURO, la cual es una empresa comercializadora de productos para el cuidado de la salud y rehabilitación en casa de última tecnología y por último se puede trabajar con una empresa importadora, DEASIA SAS, la cual brinda la opción de traer equipos y accesorios de China, los cuales no se encuentran en el mercado colombiano.

2.8.2. Mercado Externo

Uno de los factores externos que puede perjudicar el buen andar de la empresa son las olas invernales por las que en los últimos años ha pasado el país, específicamente la ciudad de Bogotá a presentado numerosas inundaciones que han deteriorado las vías y las viviendas de sus habitantes.

2.9. ESTRATEGIAS COMERCIALES

2.9.1. Promoción

- Pagina web: se realiza un sitio web donde se expone la importancia de la empresa, los servicios que se ofrecen, la metodología, precios, promociones,

instalaciones, fotos y videos.

- Redes sociales: Facebook, twiter, etc.
- Volantes: Los cuales describe la empresa, los servicios que se ofrecen, como se ofrecen, los objetivos, etc. En los mismos se regalan desprendibles que valen como clases de prueba totalmente gratis y se recolectan datos de los clientes para hacer su perspectivo seguimiento para que conozcan la empresa.
- Correo electrónico: se enviara información de la empresa, servicios que se ofrecen, planes y sistema de entrenamiento que se trabajan, entre otros.

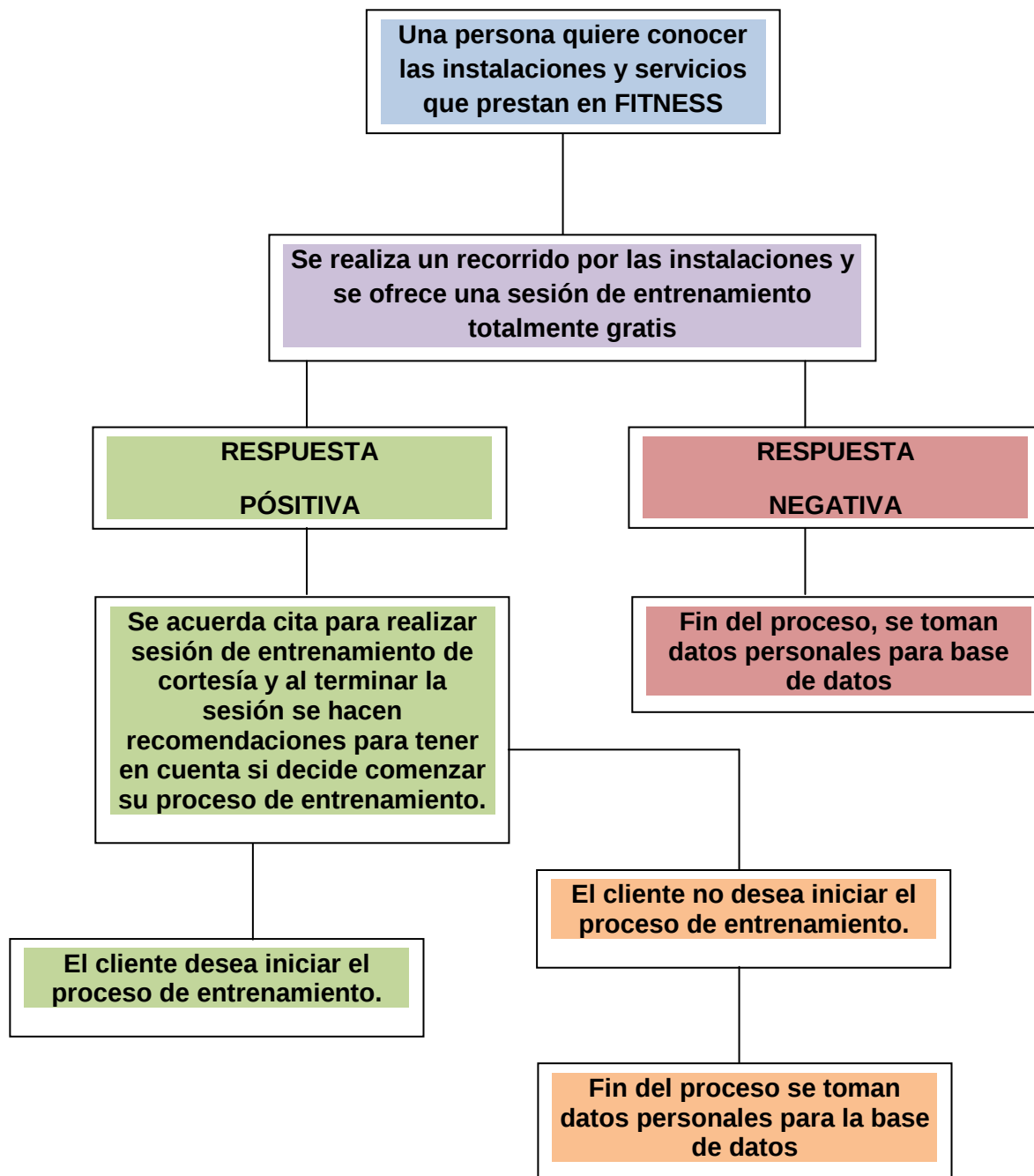
2.9.2. Descripción del servicio

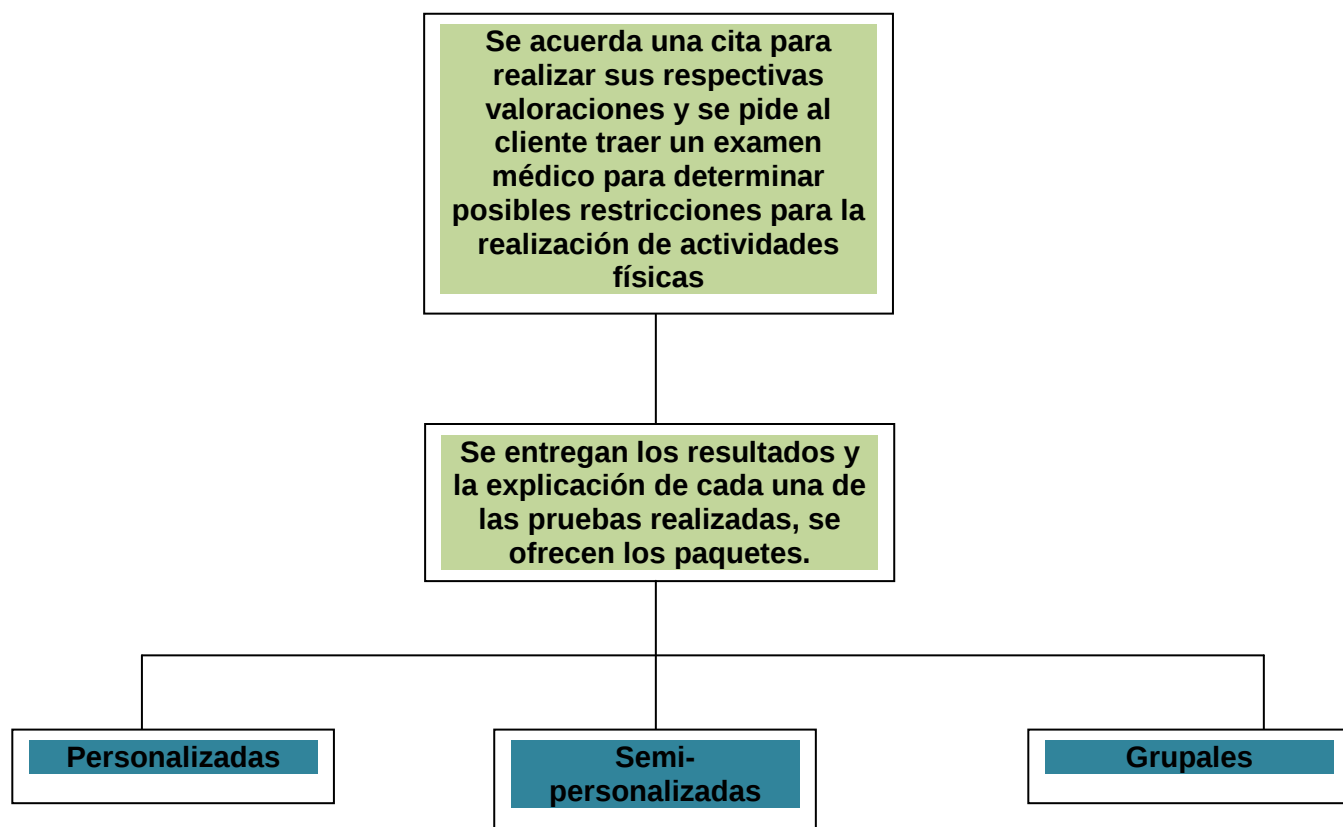
El servicio inicia con la invitación al cliente a realizar una clase de cortesía totalmente gratis para dar a conocer el tipo de entrenamiento que se ofrece y así mismo tiempo para evaluar físicamente al cliente. En el momento que la persona tome la decisión de iniciar con su proceso de entrenamiento, se hará el registro en la base de datos de los clientes.

Para iniciar el cliente debe realizar un examen médico el cual de constancia que esta persona no tiene ninguna restricción para la realización de actividades físicas. Teniendo el aval medico del cliente se dispondrá a realizar la valoración física y una evaluación funcional que determina el nivel físico y funcional en el que se encuentra. A partir de esto y teniendo en cuenta los objetivos que quiere lograr con el entrenamiento se determina y planea el entrenamiento que se llevara a cabo. Después de este requerimiento, se explicara detalladamente al cliente el número de sesiones por semana que se consideran necesarias para la ejecución del plan de entrenamiento, y para lo cual el cliente dispondrá de un horario de 6 am a 8 pm de lunes a viernes y sábados y domingos de 8 am a 12 pm.

Para una sesión de entrenamiento el cliente deberá hacer cita previa indicando el día y la hora en el que asistirá a su sesión.

2.9.3. Proceso de vinculacion al Centro de Acondicionamiento fisico





2.9.4. ESTABLECIAMIENTO DEL PRECIO

Basándonos en los precios de los competidores directos que se encuentran en la localidad de suba, se decide estimar el precio por día para afiliado \$8.000 no afiliado \$11.000, semana para afiliado \$29.000 no afiliado \$41.000, mensualidad para afiliado \$90.000 no afiliado \$125.00, trimestre para afiliado \$252.000 no afiliado \$356.000, semestre para no afiliado \$461.000 no afiliado \$683.000, año para afiliado \$830.000 no afiliado 1.230.000, en los programas de sesiones grupales.

Para entrenamientos semi-personalizados se decide diseñar 2 paquetes, el primero consta de 12 sesiones por mes \$360.000 y el segundo paquete es ilimitado por mes \$390.000, adicional a estos paquetes se maneja descuento del 5% para pago de tres meses por adelantado, 15% para pago de un semestre por adelantado y de 20% por pago de un año por adelantado.

Para entrenamientos personalizados, se decide diseñar 2 paquetes, el primero consta de 12 sesiones por mes \$480.000 y el segundo paquete de 16 sesiones por mes 560.000, y se realizan los mismos descuentos por pago anticipado del 5% para pago de tres meses, 15% para pago de un semestre y de 20% por pago de un año.

3. FASE DE PRODUCCION

3.1. DESCRIPCION DEL SERVICIO

El servicio a ofrecer son programas personalizados (una persona por entrenador), semi-personalizados (cuatro personas por entrenador) y clases grupales (no hay límite por entrenador) de entrenamiento funcional. Este desarrolla un programa de ejercicios los cuales imitan gestos y movimientos del cuerpo que de acuerdo a las necesidades específicas de cada persona, proporciona un impacto positivo en las actividades diarias y deportivas. A diferencia de los ejercicios realizados en los gimnasios que entrenan un músculo o grupos musculares específicos realizando movimientos en un sólo plano, el entrenamiento funcional permite realizar movimientos multi-planos imitando gestos deportivos y realizando progresiones funcionales que se adaptarán a las demandas de cada deporte o actividad. Para ello se utilizarán diferentes implementos como bandas elásticas, balones terapéuticos, balones medicinales, poleas, mancuernas, balancines de equilibrio y, adicionalmente, la utilización del propio peso corporal. Este es un método de entrenamiento que puede ser practicado, tanto por adultos como por niños, cuyo objetivo estará dirigido a mejorar las funciones diarias a través de la reeducación del movimiento lo cual mejorará la eficiencia neuromuscular y ayudará a prevenir lesiones.

A diferencia de la competencia, esta empresa, se caracteriza por ser un centro de acondicionamiento físico especializado, lo que indica que es un lugar apropiado para ofrecer condiciones seguras en el proceso de la práctica de la actividad física.

3.1.1 Programa Personalizado

Sesiones de una hora (60 minutos) de entrenamiento que cuentan con un entrenador especializado por persona.

1. Paquete 12 Sesiones mes: sesiones de una hora (60 minutos), tres veces por semana. \$ 420.000

2. Paquete 16 sesiones mes: sesiones de una hora (60 minutos), cuatro veces por semana. \$ 560.000

- Si el cliente paga tres meses por anticipado tiene un descuento del 5%
- Si el cliente paga seis meses por anticipado tiene un descuento del 15%
- Si el cliente paga doce meses por anticipado tiene un descuento del 20%

3.1.2 Programa Semipersonalizado

Sesiones de entrenamiento de máximo 4 personas y como mínimo 1 persona por entrenador durante una hora (60 minutos)

1. Paquete 12 Sesiones mes: sesiones de una hora (60 minutos). \$300.000

2. Paquete ilimitado mes: sesiones de una hora (60 minutos), las veces que quiera el cliente. \$390.000

- Si el cliente paga tres meses por anticipado tiene un descuento del 5%
- Si el cliente paga seis meses por anticipado tiene un descuento del 15%
- Si el cliente paga doce meses por anticipado tiene un descuento del 20%

3.1.3 Clases grupales

Sesiones de una hora (60 minutos) de diferentes de diferentes técnicas de entrenamiento TRX, PILATES, STRETCHING, ZUMBA.

TRX: Entrenamiento en suspensión proporciona una ventaja a los participantes en comparación con el simple protocolo del entrenamiento de fuerza convencional. Cada ejercicio del entrenamiento en suspensión desarrolla la fuerza funcional al mismo tiempo que mejora la flexibilidad, el equilibrio y la estabilidad de la parte central (core) del cuerpo, tal como se exige en cualquier actividad deportiva o en la vida cotidiana.

PILATES: sistema de entrenamiento físico y mental, este método se centra en el desarrollo de los músculos internos para mantener el equilibrio corporal y dar estabilidad y firmeza a la columna vertebral, por lo que es muy usado como terapia en rehabilitación y para, por ejemplo, prevenir y curar el dolor de espalda.

STRETCHING: Técnica corporal que a través de la colocación del cuerpo en distintas posturas se estiran, abren y relajan distintas zonas del cuerpo.

ZUMBA: Se compone de rutinas que intercalan ritmos rápidos y lentos con ejercicios de resistencia, con esta combinación se tonifica y esculpe el cuerpo quemando calorías. Con una mezcla de ritmos latinos cuadratura de música y movimientos.

SERVICIO	AFILIADO	NO AFILIADO
1 DIA	8.000	11.000
1 SEMANA	29.000	41.000
1 MES	90.000	125.000
3 MESES	252.000	356.000
6 MESES	461.000	683.000
1 AÑO	830.000	1.230.000

Para todos los servicios que se ofrecen se cuenta con un horario de 6 am a 8 pm de lunes a viernes y sábados y domingos de 8am a 12 pm.

3.2. LOCALIZACION

3.2.1. Macro localización

Se escogió el barrio Niza ubicado en la localidad de Suba, ya que en los últimos años este sector se ha ido posicionando como el segundo sector con mas desarrollo de la ciudad en materia de proyectos multifamiliares, lo que quiere decir que cuenta con gran población y también variedad de estratos sociales , el que se ha aumentado proporcionalmente muchos más los estratos 5 y 6, estos a su vez participan en mayor proporción en procesos de desarrollo físico y mental en pro de mejorar su calidad de vida.

Orto aspecto para tener en cuenta son los numerosos conjuntos o urbanizaciones que existen a sus alrededores, lo cual puede beneficiar este tipo de empresa que se quiere crear, por este motivo es indispensable señalar el gran flujo vehicular tanto público como particular, ya que existen varias vías de acceso con las que cuenta el sector, como la Av. Boyacá, calle 127 y 134, Av. Suba. En sector adicionalmente cuenta con una cantidad considerable de parqueaderos y algunos centros comerciales que son un espacio ideal para la promoción de la empresa y de esta manera abarca un mayor número de clientes potenciales.

3.2.1.1 Dirección exacta de Fitness Center

Local UPZ NIZA, ubicado junto al centro comercial Bulevar Niza. Local totalmente remodelado, ideal para cualquier negocio comercial u oficinas bancarias entre otros usos comerciales. Excelente iluminación natural y artificial.

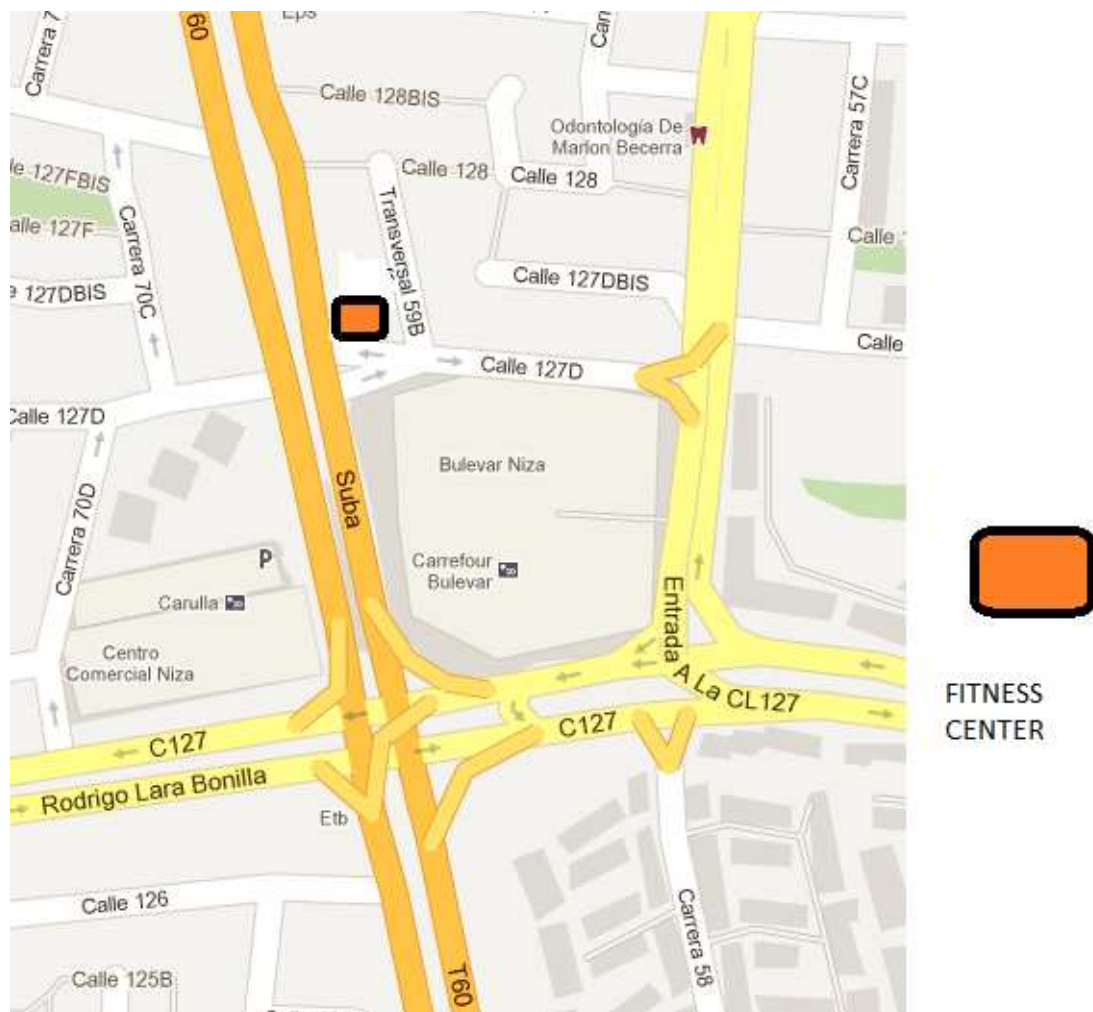
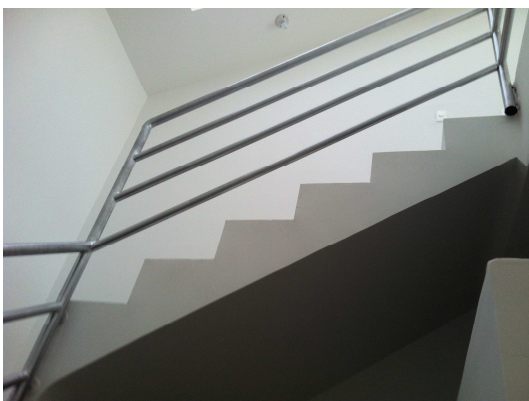
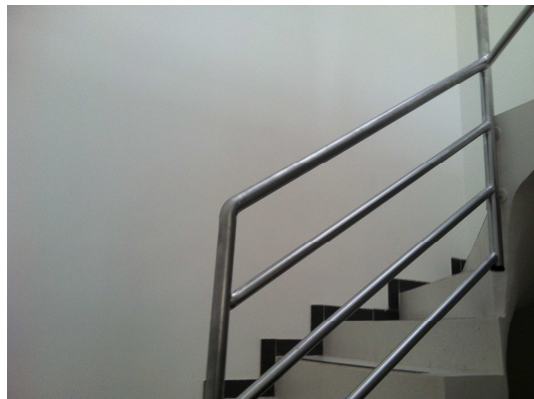


FIGURA 2 MAPA DE LOCAL

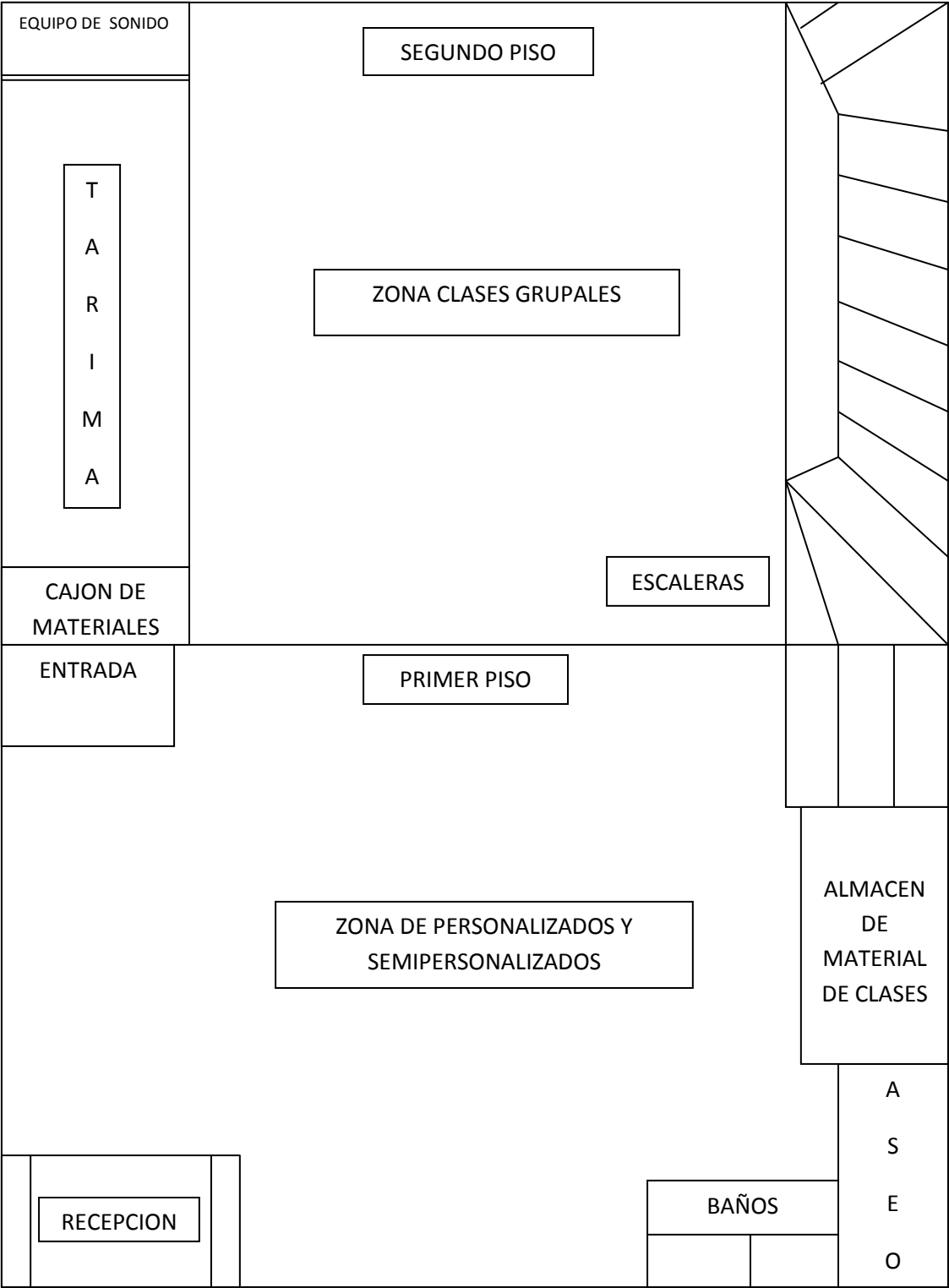
3.2.1.2 Registro fotográfico, interiores del espacio



3.2.1.3 Descripción

BARRIO	NIZA
VALOR	\$3.500.000 mensuales
ESTRATO	Comercial
AREA	100 mts 2
TIEMPO DE CONTRUCCION	Mas 15 años remodelado
VALOR DE ADMINISTRACION	Ninguno
No DE PISOS	2
GARAJES	Ninguno
ACABADOS	Pisos en Baldosa
BAÑOS INTERIORES	2
VENTILACION	Ninguna
OTROS	Servicios públicos de luz, agua, línea telefónica.

3.2.2 MICROLOCALIZACION



3.3 RECURSOS TECNICOS REQUERIDOS PARA LA PRESTACION DE CADA SERVICIO

Balones Medicinales



Son utilizados como parte de un entrenamiento deportivo o en rehabilitación para ayudar a procesos de recuperación de lesiones.

Bola Pilates



El balón de Pilates es una esfera fabricada en un material de látex sintético, el cual puede inflarse. Existen diferentes tamaños desde 45cm. hasta 85cm., dependiendo de la marca se dará el color para determinar el diámetro.

Bosu



Plataforma inestable fabricada de un material de látex sintético, con una base antideslizante que no permite que se desplace mientras se utiliza. Su diámetro de 26 y peso 8 Lb.

Mini - Trampolín



Es un sistema de resorte sólido, con una robusta plataforma con 6 patas, su diámetro 91cm y el peso máximo de resistencia es de 114 kg.

Bandas Elásticas



Las bandas elásticas están fabricadas de látex puro que permiten gran elasticidad, se encuentran en varias longitudes y resistencias, estas características están dadas por el color de la banda

Colchonetas



Espuma forrada en cuero, dependiendo de las necesidades se encuentran en diferentes tamaños y grosores, por lo general los gimnasios se utilizan colchonetas pequeñas para trabajos individualizados.

Step



Base step profesional con superficie en goma antideslizante.
Medidas: 110 x 42 x 10cm

Discos de Equilibrio



Amortiguador fabricado de un material PVC, el diámetro es de 34cm, altura los 5cm, grueso 5mm

Pesas Rusas



Tienen forma esférica con una base plana en la parte inferior y un asa en la parte superior, es de hierro fundido y su peso oscila entre los 8 Kg. y los 48 Kg

Estante para Pesas



Estante muy resistente. Los tubos de la estructura miden 80 x 40Mm. para todas las mancuernas con una medida interna de 130mm.

Guantes de Boxeo



Tiene forro antimicrobial, fabricado de acuerdo a la forma natural del puño, para una mejor técnica de golpeo. Correa ajustable con velcro para un ajuste seguro y Thumb Lock (seguro de pulgar) para una mayor

Tula de Boxeo



Construidos de PVC Reforzado de alto impacto, polímeros de características excepcionales de resistencia y durabilidad. Cadenas con quita vueltas para fijación al techo incluidas con el Saco.

Medida: 80x30

Peso Aproximado: 26kg.

Computador



Procesador Intel 2gen Core i3-2100 3.10GHz 3MB LGA1155
Board Intel H61CR 2-DDR3 DVI-D A.V.R LGB1155 UATX
Disco Duro Western Digital 1TB SATA3 64MB
Memoria Kingston DDR3 4GB 1333MHz
Lector de Memorias Interno
Quemador DVD/RW LG 22X SATA
Chasis Blazer MJ-16 Mount Jade UATX 250W
Teclado y Mouse Microsoft Desktop 600
Sistema Operativo Windows 7 Profesional OEM SP1 64bits
Monitor LG Led E2060S 20"(1883)

Equipo de sonido



Sistema Crystal Amplifier Pro, para sonido cristalino y claro.
Modo Power Bass para bajos potentes.
Conexión de dispositivos portátiles.
Entrada Aux.

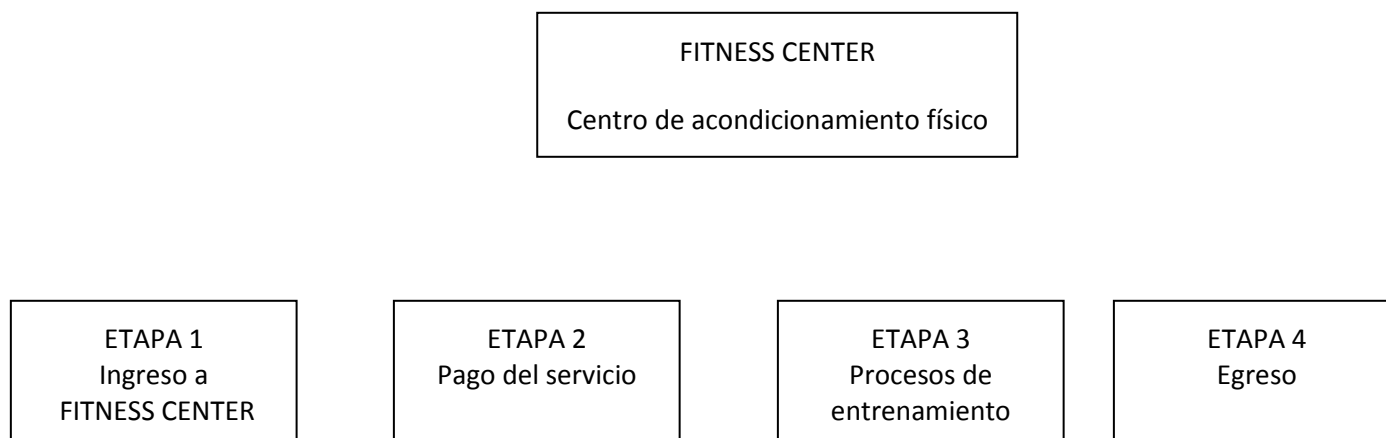
TRX Suspension Trainer
Basic Training DVD
Workout Guide
2 bonus workouts: TRX Endurance Circuit & TRX Metabolic Blast
Anclaje de puerta para TRX
Bolso de malla
Anclaje de suspensión

3.3.2. Ficha técnica de los recursos requeridos para la prestación de los diferentes servicios

ELEMENTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	VALOR TOTAL
Balon Medicinal	12	200.000 combo de 6 balones, un combo con agarre y otro sin agarre	\$400.000
Bola Pilates	25	18.000	\$450.000

Bosu	5	83.000	\$415.000
Tabla de Equilibrio	5	11.000	\$55.000
Bandas Elásticas	20 juegos completos	30.000	\$600.000
Colchonetas	25	13.800	\$345.000
Steps	5	50.000	\$250.000
Disco de Equilibrio	5	13.000	\$65.000
Pesas Rusas	1 juego completo	520.000	\$520.000
Estante para pesas	1	360.000	\$360.000
Guantes de Boxeo	5	23.000	\$115.000
Tula de Boxeo	2	95.000	\$190.000
TRX	5	290.000	\$1.450.000
Computador	1	1.500.000	\$1.500.000
Minicomponente	1	200.000	\$200.000
TOTAL			\$6.915.000

3.3.3 Flujograma del proceso de servicio



Proceso y Producto	Proceso y Producto	Proceso y Producto	Proceso y Producto
PROCESO 1: Atención al cliente PRODUCTO 1 Explicación de los servicios PROCESO 2: Recorrido por las instalaciones PRODUCTO 2: Conocimiento de las instalaciones PROCESO 3: Ofrecimiento de una clase de cortesía Producto 3: Toma de la clase	PROCESO 1: Inscribirse en uno de los programas PRODUCTO 1 Pago de la inscripción de los servicios	PROCESO 1: Inicio de clase PRODUCTO 1 Reconocimiento y valoración física Cliente-entrenador PROCESO 2: Fase inicial PRODUCTO 2: Calentamiento PROCESO 3: Fase central PRODUCTO 3: Desarrollo del entrenamiento con procesos planeados por el entrenador PROCESO 4: Fase final PRODUCTO 4: Vuelta a la calma o clase de stretching	PROCESO 1: Atención a preguntas o inquietudes PRODUCTO 1 Pautas y pasos a seguir en beneficios del cliente PROCESO 2: Despedida Retroalimentación y salida de las instalaciones.

3.4 PERSONAL REQUERIDO PARA CADA FASE DE LA PRESTACION DEL SERVICIO

PERSONAL REQUERIDO	FASE DE SERVICIO
RECEPCIONISTA	Solicitud de información sobre los servicios – Inscripción a los programas- Pago de servicios
CONTADOR	Revisión contable
ENTRENADOR –COORDINADOR	Coordinación y ubicación del cliente dependiendo el servicio.
ENTRENADORES PARA CADA SERVICIO	Participación en las sesiones de entrenamiento
ASEADORA	Mantener instalaciones según los

	requerimientos de bioseguridad.
GERENTE	Supervisión y administración del centro de acondicionamiento físico.

3.4.1. Sistema de control de calidad



1. Ayúdenos a mejorar

Dedique unos minutos a completar esta pequeña encuesta. Sus respuestas serán tratadas de forma confidencial y serán utilizadas únicamente para mejorar el servicio que le proporcionamos. Esta encuesta dura aproximadamente cinco minutos.

1. ¿Cuánto tiempo lleva utilizado los servicios de FITNESS CENTER?

- ☐ Menos de un mes
- ☐ De uno a tres meses
- ☐ De tres a seis meses
- ☐ Entre seis meses y un año
- ☐ Entre uno y tres años
- ☐ Más de tres años
- ☐ Nunca los he utilizado

2. ¿Cómo conoció FITNESS CENTER?

- ☐ TV
- ☐ Radio
- ☐ Internet
- ☐ Prensa o revistas
- ☐ Amigos, colegas o contactos
- ☐ No la conozco
- ☐ Otro

3. ¿Con qué frecuencia utiliza FITNESS CENTER?

- ☐ Una o más veces a la semana
- ☐ Dos o tres veces al mes
- ☐ Una vez al mes
- ☐ Menos de una vez al mes
- ☐ Nunca lo he utilizado
- ☐ Otro

4. Por favor, indíquenos su grado de satisfacción general con FITNESS CENTER en una escala de 1 a 10, donde 10 es completamente satisfecho y 1 es completamente insatisfecho.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 N/A

5. En comparación con otras alternativas de gimnasios o centro de acondicionamiento físico FITNESS CENTER es

- ☐ Mucho mejor
- ☐ Algo Mejor
- ☐ Más o menos igual
- ☐ Algo peor
- ☐ Mucho peor
- ☐ No lo sé

6. Por favor, valore del 1 al 10 (donde 1 es pobre y 10 es excelente) los siguientes atributos de FITNESS CENTER

- | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|-----|
| ☐ Calidad del servicio | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | N/A |
| ☐ Organización | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | N/A |
| ☐ Relación calidad/precio | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | N/A |
| ☐ Profesionalismo | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | N/A |
| ☐ Servicio Postventa | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | N/A |
| ☐ Orientada a satisfacer al cliente | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | N/A |
| ☐ Buena calidad | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | N/A |

7. Y ahora valore del 1 al 10 la importancia que tienen para usted esos mismos atributos.

☐ Calidad del servicio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	N/A
☐ Organización	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	N/A
☐ Relación calidad/precio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	N/A
☐ Profesionalismo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	N/A
☐ Servicio Postventa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	N/A
☐ Orientada a satisfacer al cliente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	N/A
☐ Buena calidad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	N/A

8. ¿Ha recomendado usted FITNESS CENTER a otras personas?

- ☐ Si
- ☐ No

9. ¿Recomendaría usted FITNESS CENTER a otras personas?

- ☐ Si
- ☐ No

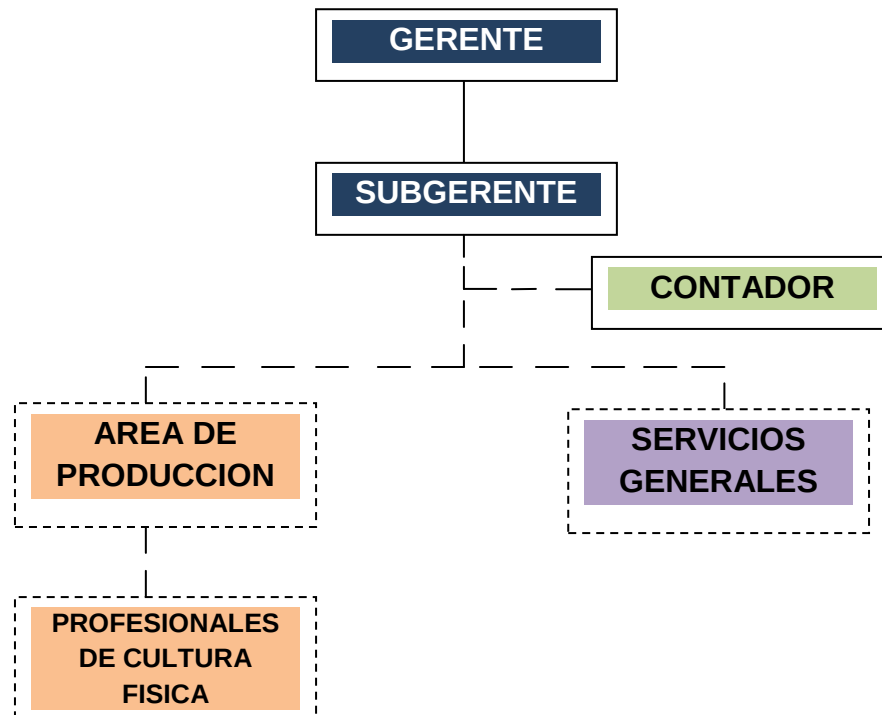
10. ¿Comprará o utilizará usted los servicios de FITNESS CENTER de nuevo?

- ☐ Seguro que sí
- ☐ Probablemente sí
- ☐ Puede que sí, puede que no
- ☐ Probablemente no
- ☐ Seguro que no

11. ¿Hay alguna cosa que le gustaría decirle a FITNESS CENTER sobre el servicio que proporciona?

4. FASE ADMINISTRATIVA

4.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



4.1.1 Funciones de las áreas de trabajo

4.1.1.1 Área de Producción

Esta área está encargada de la producción de los servicios que son bienes intangibles, estos son los servicios que se les brindan a los clientes, los cuales son programas de entrenamiento funcional.

Actividades:

- a. Se determina progresión de los programas, el seguimiento de los objetivos y los métodos de cada programa.
- b. Se lleva el control del trabajo y se logra la satisfacción del cliente, a través del análisis y control de los servicios que se prestan.
- c. Trabajar en forma periódica por la innovación de los servicios de la empresa para que correspondan a las necesidades del cliente.
- d. Atención al cliente por medio de los servicios con calidad, servicio y satisfacción del cliente.

4.2. PERSONAL A CONTRATAR

Este recurso humano para la empresa es el más importante, es el epicentro de la organización, el personal con el que se cuenta es el siguiente:

- Gerente General.
- Subgerente
- Contador
- Docentes o instructores

- Servicios Generales

4.3 DESCRIPCION DEL PERSONAL

4.3.1. Perfil Profesional

CARGO	PERFIL	TIPO DE CONTRATO	SUELDO
GERENTE	Profesional de Cultura Física Deporte y Recreación, con especialización en administración deportiva	SOCIO CAPITALISTA	\$1.500.000

CUADRO 7. Perfil profesional del gerente

CARGO	PERFIL	TIPO DE CONTRATO	SUELDO
SUBGERENTE	Profesional de Cultura Física Deporte y Recreación, con especialización en administración deportiva	SOCIO CAPITALISTA	\$1.500.000

CUADRO 8. Perfil profesional del subgerente

CARGO	PERFIL	TIPO DE CONTRATO	SUELDO
CONTADOR	Profesional en Contaduría Pública	Contrato por Prestación de Servicios: Este tipo de contrato se celebra de manera bilateral entre una empresa y una persona (natural o jurídica) especializada en alguna labor específica. La remuneración se acuerda entre las partes y no genera relación laboral ni obliga a la organización a pagar prestaciones sociales. La duración es igualmente en común acuerdo dependiendo del trabajo a realizar	\$400.000

CUADRO 9. Perfil profesional del contador

CARGO	PERFIL	TIPO DE CONTRATO	SUELDO
ENTRENADOR	Profesional de Cultura Física Deporte y Recreación con capacitaciones en Entrenamiento Funcional, TRX, Pilates, Zumba, Cross FIT o Body Sistem	Contrato por Prestación de Servicios: Este tipo de contrato se celebra de manera bilateral entre una empresa y una persona (natural o jurídica) especializada en alguna labor específica. La remuneración se acuerda entre las partes y no genera relación laboral ni obliga a la organización a pagar prestaciones sociales. La duración es igualmente en común acuerdo dependiendo del trabajo a realizar	1.200.000

CUADRO 10. Perfil profesional del entrenador.

CARGO	PERFIL	TIPO DE CONTRATO	SUELDO
SERVICIOS GENERALES	Bachiller	Contrato por Prestación de Servicios: Este tipo de contrato se celebra de manera bilateral entre una empresa y una persona (natural o jurídica) especializada en alguna labor específica. La remuneración se acuerda entre las partes y no genera relación laboral ni obliga a la organización a pagar prestaciones sociales. La duración es igualmente en común acuerdo dependiendo del trabajo a realizar	\$600.000

CUADRO 11. Perfil profesional de servicios generales

4.3.2. Manual de descripción de cargos y funciones

CARGO	GERENTE GENERAL
OBJETIVO DEL CARGO	Liderar procesos administrativos, toma de decisiones, promover cambios que representen oportunidades para beneficio de la empresa.
DEPENDENCIA DEL CARGO	Gerente
PERFIL PROFESIONAL	Líder emprendedor con iniciativa y visión sistemática del entorno y de la empresa, con sentido ético y profesional capaz de generar cambios en el campo donde se desenvuelve, de acuerdo con las exigencias del mercado.
FORMACION ACADEMICA	Egresado de cultura física deporte y recreación, con una especialización en administración deportiva
FUNCIONES	• Designar todas las posiciones gerenciales. • Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos. • Planear y desarrollar metas acorto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación

	de los gerentes corporativos. • Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.
--	---

CUADRO 12. Descripción del cargo y funciones del gerente

CARGO	CONTADOR
OBJETIVO DEL CARGO	Un profesional dedicado a aplicar, manejar e interpretar la contabilidad de una empresa, con la finalidad de diseñar mecanismos de apoyo a la gerencia para la toma de decisiones. También debe preparar los Estados Contables que exigen las autoridades, los cuales deben estar respaldados por un profesional.
DEPENDENCIA DEL CARGO	Gerente
PERFIL PROFESIONAL	Profesional capaz realizar balances y llevar un correcto orden de todos los manejos financieros de la empresa para así crear estrategias que le permitan a la empresa tomar decisiones en beneficio de la misma.

FORMACION ACADEMICA	Contaduría Publica
FUNCIONES	• Clasificar operaciones registradas, como medio para obtener objetivos propuestos. • Velar porque la contabilidad se lleve de acuerdo a las • normas establecidas en Colombia. • Preparar la información financiera para ser presentada a las entidades que lo requieran. • Llevar un control tanto físico como magnético de los estados financieros de la empresa. • Establecimiento de sistema de contabilidad. • La elaboración de reportes financieros para la toma de decisiones. • Establecer políticas para el adecuado manejo de clientes, proveedores e inventarios.

CUADRO 13. Descripción del cargo y funciones del contador

CARGO	ENTRENADOR
OBJETIVO DEL CARGO	Profesional dedicado a aplicar, manejar procesos de entrenamiento planeados.
DEPENDENCIA DEL CARGO	Gerente
PERFIL PROFESIONAL	Un líder capaz de llevar a cabo procesos de entrenamiento, que ayuden a cumplir con los objetivos y a conservar la calidad de vida por medio de la ejecución de los planes de trabajo.
FORMACION ACADEMICA	Profesional en cultura física, Deporte y Recreación
FUNCIONES	• Líder que pueda favorecer los procesos de entrenamiento • Integrar y responsabilizar al cliente en de los procesos de entrenamiento para optimizar los resultados. • Debe estar consciente y atento a las necesidades e intereses del cliente, con el fin de generar mayor satisfacción y resultados para el

	cliente. • Estimular al cliente en el proceso de entrenamiento para evitar deserción del mismo
--	---

CUADRO 14. Descripción del cargo y funciones del entrenador.

CARGO	SERVICIOS GENERALES
OBJETIVO DEL CARGO	Velar por la correcta presentación de las oficinas y otras instalaciones de la empresa en cuanto al aseo.
DEPENDENCIA DEL CARGO	Gerente
PERFIL PROFESIONAL	Conocer las funciones inherentes a su rol, administrar racionalmente el tiempo y los recursos necesarios para su desempeño, prudente en el manejo de la información y la comunicación y velar por la correcta presentación de las instalaciones de la empresa cuanto al aseo se refiere.
FORMACION ACADEMICA	Educación Básica Primaria y Bachillerato
	• Asear las instalaciones. • Distribuir material de aseo. • Suministrar y colocar en sus respectivos lugares: • toallas, jabón, papel sanitario,

FUNCIONES	desodorantes y otros. • Recoger, en bolsa y coloca la basura en sus respectivos depósitos. • Mantener limpio y en orden equipos y sitio de trabajo • Llenar reportes de las tareas asignadas
-------------------------	---

CUADRO 15. Descripción del cargo y funciones de servicios generales.

4.4 PROCESO DE INGRESOS DE PERSONAL

Una vez determinado los cargos y funciones, se procederá a dar las pautas para la selección del personal, teniendo en cuenta los requerimientos sean legales.

4.4.1. Proceso

El proceso de selección de personal consiste en un sistema selectivo cuya finalidad esencial es la búsqueda y obtención de los individuos más adecuados para el cargo y puesto de trabajo establecido en la entidad, mediante la observación de perfiles y la aplicación de pruebas, a través de los cuales se logre apreciar las características del individuo en lo relacionado con su personalidad, inteligencia, conocimientos, experiencia, actitudes y aptitudes.

1. Convocatoria de candidatos

2. Recopilación y recepción de hojas de vida
3. Evaluación de las hojas de vida
4. Evaluación de candidatos
5. Pruebas especiales
6. Realización de la entrevista personal
7. Evaluación de resultados
8. Decisión de incorporación

4.4.1.1. Convocatoria de candidatos a través de las fuentes apropiadas

Entre las fuentes para la convocatoria se tendrán en cuenta las siguientes: Referencias de profesionales o entidades relacionadas; folletos o avisos en la misma empresa; referencias de entidades de educación superior del área de la salud; solicitudes de cargos en clasificados de periódicos generales.

4.4.1.2. Recopilación y recepción de Hojas de Vida

Comprende el aporte, recepción y estudio preliminar de las hojas de vida de los candidatos con la información que se ha solicitado por parte de la entidad. Las hojas de vida de los candidatos y de los profesionales y personal administrativo contratado, deben contener los siguientes documentos:

- a. Formato de Hoja de Vida con la información de identificación personal, formación académica profesional y especializada, otros estudios realizados relacionados con la profesión, experiencia laboral específica, referencias y logros laborales o académicos.

- b. Fotocopia de diplomas de los títulos profesionales obtenidos en entidades educativas
- c. Fotocopia de cédula de ciudadanía o extranjería.
- d. Fotocopia de Certificados

4.4.1.3. Evaluación de las Hojas de Vida

Revisión y análisis de las hojas de vida presentadas, comprobación de referencias, verificación del título de grado de especialista, profesional, técnico, tecnólogo y los certificados.

4.4.1.4. Evaluación de candidatos

Preparación de la entrevista con base en los requerimientos del cargo. Para dicha preparación se tendrán en cuenta, entre otros, los siguientes aspectos a explorar en los candidatos:

- a. Formación académica del candidato tanto de cultura general como relacionada con su futuro puesto de trabajo.
- b. Experiencia previa en puestos similares al que opta el candidato.
- c. Interés o motivación del candidato por el puesto que va a ocupar.
- d. Personalidad del candidato, especialmente valorado para candidatos a puestos de responsabilidad en la empresa.
- e. Afinidad con los valores de la empresas y los que esta representa.
- f. Capacidad de adaptación al nuevo puesto de trabajo y a trabajar en grupo.
- g. Disponibilidad del candidato para trabajar en diversos horarios, realizar horas extras.

4.4.1.5. Pruebas especiales

Aplicación, si es pertinente, de una prueba o examen destinado a evaluar conocimientos específicos sobre la labor a desempeñar.

a. Test Cleaver

- Descripción: Esta técnica permite realizar empates puesto-persona en 4 variables (DISC), se divide en 2 partes: El Factor Humano (perfil del puesto) y la Auto-descripción (perfil de la persona). Para la persona aporta criterios tentativos de probables reacciones de conducta bajo condiciones normales (favorables) y bajo presión (desfavorables).
- Resultados: La magnitud de cada una de las 4 variables que de la persona en escala de 0 a 100:
 - a. Drive: Empuje para obtener resultados en situaciones de oposición o en circunstancias antagónicas, iniciativa, liderazgo y aceptación de retos.
 - b. Influence: Influencia sobre la gente para actuar positiva y favorablemente, habilidad de relaciones personales y motivación para que las personas realicen actividades específicas.
 - c. Stainess: Constancia al desarrollar trabajo con consistencia y en forma predecible, capacidad para realizar labores de manera continua o rutinaria, deseo de mantenerse de la misma manera no buscando cambios.
 - d. Compliance: Apego a normas, estándares o procedimientos estrictos evitando así la posibilidad de error, problemas o riesgos.
- Aplicación: Individual o colectiva en aproximadamente 10 minutos sin cronometrar.

b. Test Terman Merrill

- Descripción: Proporciona una medida de la inteligencia para examinados adultos, está orientado para personas de nivel escolar bachillerato o superior.
- Resultados: Se obtienen los resultados en 7 niveles de Coeficiente Intelectual y 10 variables:

a. Información (conocimientos)

b. Juicio (comprensión)

c. Vocabulario (significados verbales)

d. Síntesis (selección lógica)

e. Concentración (razonamiento numérico)

f. Análisis (juicio práctico)

g. Abstracción (analogías)

h. Planeación (ordenamiento de frases)

i. Organización (clasificación)

j. Atención (seriación)

- Aplicación: Individual o colectiva, 29 minutos cronometrados en 10 sub.- pruebas más el tiempo de preparación y cambio entre tareas, 50 minutos total aproximado.

4.4.1.6. Realización de la entrevista personal

Corresponde a la interacción de la dirección o del personal designado por ella con el candidato a contratación con el fin de revisar los hallazgos relacionados con su proceso de selección, evaluar los aspectos de comunicación, empatía, interrelaciones y actitudes del candidato, sus expectativas en relación con la organización y su ajuste con los objetivos y metas como parte de la definición de contratación.

a. Con iniciativa del entrevistador (interrogatorio): Se le harán todo tipo de preguntas, claras y concisas, es lo más parecido a un interrogatorio. Son preguntas de las denominadas "cerradas", por ejemplo: "¿Cuántos años tiene?". El entrevistador demanda respuestas del mismo tipo, por ello se recomienda no extenderse en la respuesta a este tipo de preguntas y por el contrario ser explícitos, precisos, sinceros, veraces y seguros a la hora de responder, ya que esta técnica es la que se utiliza cuando el entrevistador conoce suficientes datos del entrevistado. Con un SI o un NO será más que suficiente.

b. Con iniciativa del entrevistado: El entrevistador le dejará que se exprese libremente, por ello le hará muy pocas preguntas y de las del tipo que se denominan "abiertas" o generales. Esta técnica es la que se utiliza únicamente con la finalidad de conocer la personalidad del entrevistado. Para ello el profesional de la entrevista, utiliza técnicas tales como repetir sus últimas palabras, realizar un pequeño resumen de su exposición, comunicación no verbal, tales como sonreírle, afirmar con la cabeza, etc.; o el empleo de expresiones que le indiquen que está atento a su exposición ("¿sí?", "que interesante", etc.). Puede también utilizar la técnica de mantenerse en silencio; no se sienta presionado ni irritado por ello; todo lo contrario, siga hablando, ya que esta es la intención del seleccionador.

c. Con iniciativa de ambos (conversación): Aquí se combinan los dos tipos de entrevistas anteriores; predominando, sin embargo las preguntas de tipo "abiertas". Con este tercer tipo de entrevistas se favorece una comunicación más

fluida y una situación más relajada. Las respuestas deberán ser acordes con cada tipo de preguntas. En las de tipo abierto, no sea demasiado locuaz; es mejor adoptar una posición intermedia. Son las preguntas que suscitan un determinado comentario que a la vez puede dar lugar a otra pregunta por parte del entrevistador. Aquí el mejor consejo es no limitarse a responder de forma mecánica, sino por el contrario hacerlo con gran interés por todo lo que se está planteando. Preguntas típicas de este tipo de entrevista: "¿Cuál cree usted que son los aspectos más interesantes del puesto al que aspira?"; "¿cómo se lleva y que relaciones tiene con sus compañeros de trabajo?".

4.4.1.7. Evaluación de resultados

Se refiere esta etapa a la valoración integral que realiza la dirección de los aspectos presentados y evaluados del candidato, para realizar una selección y definición de incorporación.

4.4.1.8. Decisión de incorporación del trabajador

La dirección toma la decisión de incorporar o no al candidato y se lo comunica personalmente o por escrito.

4.4.2. Análisis del Perfil del empleado

Para escoger el personal que integrará la FITNESS CENTER, se ha definido un cierto modelo que cumpla con las expectativas de la organización, debido a que el recurso humano es el motor fundamental de todo negocio; por tal razón a continuación se enumerará las características que moldearán el perfil deseado de los trabajadores:

- Educación Académica
- Formación Moral

- Habilidad para desempeñar el cargo
- Experiencia: demuestren en el desempeño de su trabajo los siguientes principios éticos y humanistas
- Integridad
- Discreción
- Profesionalismo
- Responsabilidad
- Puntualidad

Las anteriores características, conforman el perfil deseado para el personal que ingrese a la organización, las cuales se basarán en la Política de Calidad; política que se verá reflejada en los resultados de cada área o departamento.

4.4.3. Incorporación del nuevo trabajador

- Comunicación personal y/o escrita sobre la aceptación de contratación.
- Solicitud de exámenes, constancias, certificados y/o documentos adicionales (por ejemplo, certificados o carnes de vacunación y examen médico).
- Inducción: Realización de la orientación necesaria sobre la entidad y el cargo a ocupar mediante una inducción personal guiada que incluya el conocimiento del personal, de la misión y visión de la entidad, de la funcionalidad técnica y administrativa y de los aspectos particulares de sus procesos, procedimientos, actividades y tareas a realizar.

- Entrenamiento: Instrucción específica sobre los procesos realizados en la institución, especialmente los de tipo administrativo y técnico.

4.4.4. Controles y evaluación del desempeño

4.4.4.1. Controles

- **Control de servicio:** Para controlar el servicio se realizarán continuamente encuestas, entrevistas a los clientes para que ellos evalúen el servicio. De la misma manera se tendrá buzón de sugerencias, quejas y reclamos donde el cliente se podrá dirigir diariamente.
- **Control de personal:** El control del personal se llevará a cabo por medio del cumplimiento de metas y logros, cada trabajador será evaluado por su desempeño.

1. Los trabajadores en dirección tendrán un horario designado de la siguiente manera:

- Gerente: 8 AM 1 PM y 2 PM a 8 PM
- Entrenadores: Dependiendo de los requerimientos de los clientes pero en general el horario es de 6 AM a 9 PM.
- Contador: Según los requerimientos de sus funciones.

4.5. Evaluación de desempeño

4.5.1. Empresa



Conteste las preguntas de este cuestionario indicando, mediante una (X) la valoración 0, 1, 2, 3, o 4 eligiendo de las cinco descripciones siguientes, la que más se adapte a la situación actual de la empresa:

0	Prácticamente no se realiza
1	Se realiza parcialmente (ocasión es puntuales)
2	Se realiza generalmente (en la mayoría de los casos)
3	Se realiza sistemáticamente y en todas las áreas.
4	Se realiza siempre y de forma total, y somos un ejemplo para el sector

1. ¿Se comunica a la organización la importancia de satisfacer tanto las recomendaciones del cliente como los legales y reglamentarios?

0	1	2	3	4
---	---	---	---	---

2. ¿Está establecida la política de calidad y los objetivos de la calidad?

0	1	2	3	4
---	---	---	---	---

3. ¿Se llevan a cabo revisiones del sistema de calidad por la dirección?

0	1	2	3	4
---	---	---	---	---

4. ¿Están definidas las responsabilidades y autoridad entre ellas la función de calidad?

0	1	2	3	4
---	---	---	---	---

5. ¿Asegura la dirección la disponibilidad de recursos necesarios: Humanos, instalaciones y equipo?

0	1	2	3	4
---	---	---	---	---

6. ¿Impulsa y apoya la dirección actividades de mejora dentro de la organización, con clientes, proveedores y otras entidades externas?

0	1	2	3	4
---	---	---	---	---

7. ¿Reconoce la dirección los logros y el compromiso de las personas y equipos que se esfuerzan en mejorar?

0	1	2	3	4
---	---	---	---	---

8. ¿Se realizan planes para el personal (admisión, formación, desarrollo, etc.) evaluando el rendimientos y las necesidades de desarrollo de todas las personas?

0	1	2	3	4
---	---	---	---	---

9. ¿Existe una comunicación eficaz ascendente, descendente y entre todo el personal, participando este de una manera real en las actividades de mejora?

0	1	2	3	4
---	---	---	---	---

10. ¿Existe un sistema de información tal que todas las personas disponen de la información adecuada para realizar su trabajo y garantiza la precisión de la misma así como su adecuación a la normatividad correspondiente?

0	1	2	3	4
---	---	---	---	---

11. ¿Estos los procesos orientados a los clientes obteniendo información de estos y se mide su grado de satisfacción?

0	1	2	3	4
---	---	---	---	---

12. ¿Se lleva a cabo de forma adecuada la gestión de las reclamaciones?

0	1	2	3	4
---	---	---	---	---

13. ¿Dispone de un sistema para medir la satisfacción de los clientes mediante encuesta o similar donde se incluyan aspectos como calidad, flexibilidad, comunicación, etc.?

0	1	2	3	4
---	---	---	---	---

14. ¿Se mide de forma sistemática la satisfacción del personal teniendo en cuenta sus necesidades y expectativas tales como ambiente de trabajo, posibilidad de promoción, comunicación, formación, reconocimiento, etc.?

0	1	2	3	4
---	---	---	---	---

4.5.2. Empleados

Evaluación de desempeño

1. Introduzca los datos del empleado

Nombre: _____

Apellidos: _____

Puesto: _____

2. La persona que evalúa

Nombre: _____

Apellidos: _____

Puesto: _____

3. Habilidades y productividad del empleado

Puntúe al empleado utilizando la siguiente escala:

5 Excelente: El empleado cumple de forma excelente el aspecto a evaluar.

4 Muy bueno: El empleado cumple sobradamente el aspecto a evaluar.

3 bueno: El empleado cumple bien el aspecto a evaluar.

2 Medio: El empleado cumple de forma suficiente el aspecto a evaluar.

1 Pobre: El empleado no cumple suficientemente con el aspecto a evaluar

- CONOCIMIENTO DEL PUESTO

	POBRE	MEDIO	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE

4.6. TIPOS DE CONTRATACION

4.6.1. Contrato por Prestación de Servicios

Este tipo de contrato se celebra de manera bilateral entre una empresa y una persona (natural o jurídica) especializada en alguna labor específica. La remuneración se acuerda entre las partes y no genera relación laboral ni obliga a la organización a pagar prestaciones sociales. La duración es igualmente en común acuerdo dependiendo del trabajo a realizar.

Este tipo de contrato será utilizado inicialmente para todos los cargos, pero si el trabajo realizado es exitoso, se podría hablar de un contrato a término fijo, el cual será explicado a continuación.

4.6. ASPECTO LEGAL

FITNESS CENTER es un centro de acondicionamiento físico, el cual será una sociedad por acciones simplificada S.A.S. La Ley 1258 de 2008 de Sociedades por Acciones Simplificadas SAS, introduce un tipo social híbrido, con autonomía, tipicidad definida y con una regulación vinculada al régimen general de las sociedades.

Este nuevo tipo de sociedad brinda las ventajas de las sociedades anónimas y les permite diseñar mecanismos de direccionamiento de sus empresas de acuerdo a las necesidades.

4.6.1 Disposiciones Generales

4.6.1.1 Constitución: La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

4.6.1.2 Personalidad jurídica: La sociedad por acciones simplificada, una vez inscrita en el Registro Mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas.

4.6.1.3 Naturaleza: La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se registrará por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

4.6.1.4 Imposibilidad de negociar valores en el mercado público: Las acciones y los demás valores que emita la sociedad por acciones simplificada no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.

4.6.2 Constitución y Prueba de la Sociedad

4.6.2.1. Contenido del documento de constitución: La sociedad por acciones simplificada se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, en el cual se expresará cuando menos lo siguiente:

- Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas
- Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras "sociedad por acciones simplificada/; o de las letras S.A.S.
- El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución;
- El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
- Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse;
- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.
- El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado.

- Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes

4.6.2.2. Control al acto constitutivo y a sus reformas: Las Cámaras de Comercio verificarán la conformidad de las estipulaciones del acto constitutivo, de los actos de nombramiento y de cada una de sus reformas con lo previsto en la ley. Por lo tanto, se abstendrán de inscribir el documento mediante el cual se constituya, se haga un nombramiento o se reformen los estatutos de la sociedad, cuando se omita alguno de los requisitos previstos en el artículo anterior o en la ley.

Efectuado en debida forma el registro de la escritura pública o privada de constitución, no podrá impugnarse el contrato o acto unilateral sino por la falta de elementos esenciales o por el incumplimiento de los requisitos de fondo, de acuerdo con los artículos 98 y 104 del Código de Comercio.

4.6.2.3. Sociedad de hecho: Mientras no se efectúe la inscripción del documento privado o público de constitución en la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, se entenderá para Todos los efectos legales que la sociedad es de hecho si fueren varios los Asociados. Si se tratare de una sola persona, responderá personalmente por Las obligaciones que contraiga en desarrollo de la empresa.

4.6.2.4. Prueba de existencia de la sociedad: La existencia de la sociedad por acciones simplificada y las cláusulas estatutarias se probarán con certificación de la Cámara de Comercio, en donde conste no estar disuelta y liquidada la sociedad.

4.7. MINUTA DE CONSTITUCION

(NOMBRE DE LA EMPRESA) SAS

ACTO CONSTITUTIVO

(_____), de nacionalidad (_____), identificado con (_____), domiciliado en la ciudad de (_____), declara -previamente al establecimiento y a la firma de los presentes estatutos-, haber decidido constituir una sociedad por acciones simplificada denominada (INCLUIR NOMBRE), para realizar cualquier actividad civil o comercial lícita, por término indefinido de duración, con un capital suscrito de (\$_____), dividido en (_____) acciones ordinarias de valor nominal de (\$_____) cada una, que han sido liberadas en su (totalidad o en el porcentaje correspondiente), previa entrega del monto correspondiente a la suscripción al representante legal designado y que cuenta con un único órgano de administración y representación, que será el representante legal designado mediante este documento.

Una vez formulada la declaración que antecede, el suscrito ha establecido, así mismo, los estatutos de la sociedad por acciones simplificada que por el presente acto se crea

ESTATUTOS

- 1 Capítulo I
- 2 Disposiciones generales

Artículo 1º. Forma.- La compañía que por este documento se constituye es una sociedad por acciones simplificada, de naturaleza comercial, que se denominará (INCLUIR NOMBRE) SAS, regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes.

En todos los actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominación estará siempre seguida de las palabras: “sociedad por acciones simplificada” o de las iniciales “SAS”.

Artículo 2º. Objeto social.- La sociedad tendrá como objeto principal (DESCRIBIR ACTIVIDAD PRINCIPAL). Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.

La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la sociedad.

Artículo 3º. Domicilio.- El domicilio principal de la sociedad será la ciudad de (_____) Bogotá D.C. y su dirección para notificaciones judiciales será la (_____). La sociedad podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la asamblea general de accionistas.

Artículo 4º. Término de duración.- El término de duración será indefinido.

Capítulo II

Reglas sobre capital y acciones

Artículo 5º. Capital Autorizado.- El capital autorizado de la sociedad es de (INCLUIR VALOR), dividido en (INCLUIR NUMERO) acciones ordinarias de valor nominal de (INCLUIR VALOR) cada una.

Artículo 6º. Capital Suscrito.- El capital suscrito inicial de la sociedad es de (INCLUIR VALOR), dividido en (INCLUIR NÚMERO) acciones ordinarias de valor nominal de (INCLUIR VALOR) cada una.

Artículo 7º. Capital Pagado.- El capital pagado de la sociedad es de (INCLUIR VALOR), dividido en (INCLUIR NÚMERO) acciones ordinarias de valor nominal de (INCLUIR VALOR) cada una.

Parágrafo. Forma y Términos en que se pagará el capital.- El monto de capital suscrito se pagará, en dinero efectivo, dentro de los 24 meses siguientes a la fecha de la inscripción en el registro mercantil del presente documento. (Si el capital suscrito es igual al pagado por favor elimine este parágrafo).

Artículo 8º. Derechos que confieren las acciones.- En el momento de la constitución de la sociedad, todos los títulos de capital emitidos pertenecen a la misma clase de acciones ordinarias. A cada acción le corresponde un voto en las decisiones de la asamblea general de accionistas.

Los derechos y obligaciones que le confiere cada acción a su titular les serán transferidos a quien las adquiere, luego de efectuarse su cesión a cualquier título.

La propiedad de una acción implica la adhesión a los estatutos y a las decisiones colectivas de los accionistas.

Artículo 9º. Naturaleza de las acciones.- Las acciones serán nominativas y deberán ser inscritas en el libro que la sociedad lleve conforme a la ley. Mientras que subsista el derecho de preferencia y las demás restricciones para su enajenación, las acciones no podrán negociarse sino con arreglo a lo previsto sobre el particular en los presentes estatutos.

Artículo 10º. Aumento del capital suscrito.- El capital suscrito podrá ser aumentado sucesivamente por todos los medios y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. Las acciones ordinarias no suscritas en el acto de

constitución podrán ser emitidas mediante decisión del representante legal, quien aprobará el reglamento respectivo y formulará la oferta en los términos que se prevean reglamento.

Artículo 11º. Derecho de preferencia.- Salvo decisión de la asamblea general de accionistas, aprobada mediante votación de uno o varios accionistas que representen cuando menos el setenta por ciento de las acciones presentes en la respectiva reunión, el reglamento de colocación preverá que las acciones se coloquen con sujeción al derecho de preferencia, de manera que cada accionista pueda suscribir un número de acciones proporcional a las que tenga en la fecha del aviso de oferta. El derecho de preferencia también será aplicable respecto de la emisión de cualquier otra clase títulos, incluidos los bonos, los bonos obligatoriamente convertibles en acciones, las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, las acciones con dividendo fijo anual y las acciones privilegiadas.

Parágrafo Primero.- El derecho de preferencia a que se refiere este artículo, se aplicará también en hipótesis de transferencia universal de patrimonio, tales como liquidación, fusión y escisión en cualquiera de sus modalidades. Así mismo, existirá derecho de preferencia para la cesión de fracciones en el momento de la suscripción y para la cesión del derecho de suscripción preferente.

Parágrafo Segundo.- No existirá derecho de retracto a favor de la sociedad.

Artículo 12º. Clases y Series de Acciones.- Por decisión de la asamblea general de accionistas, adoptada por uno o varios accionistas que representen la totalidad de las acciones suscritas, podrá ordenarse la emisión de acciones con dividendo

preferencial y sin derecho a voto, con dividendo fijo anual, de pago o cualesquiera otras que los accionistas decidieren, siempre que fueren compatibles con las normas legales vigentes. Una vez autorizada la emisión por la asamblea general de accionistas, el representante legal aprobará el reglamento correspondiente, en el que se establezcan los derechos que confieren las acciones emitidas, los términos y condiciones en que podrán ser suscritas y si los accionistas dispondrán del derecho de preferencia para su suscripción.

Parágrafo.- Para emitir acciones privilegiadas, será necesario que los privilegios respectivos sean aprobados en la asamblea general con el voto favorable de un número de accionistas que represente por lo menos el 75% de las acciones suscritas. En el reglamento de colocación de acciones privilegiadas, que será aprobado por la asamblea general de accionistas, se regulará el derecho de preferencia a favor de todos los accionistas, con el fin de que puedan suscribirlas en proporción al número de acciones que cada uno posea en la fecha del aviso de oferta.

Artículo 13º. Voto múltiple.- Salvo decisión de la asamblea general de accionistas aprobada por el 100% de las acciones suscritas, no se emitirán acciones con voto múltiple. En caso de emitirse acciones con voto múltiple, la asamblea aprobará, además de su emisión, la reforma a las disposiciones sobre quórum y mayorías decisorias que sean necesarias para darle efectividad al voto múltiple que se establezca.

Artículo 14º. Acciones de pago.- En caso de emitirse acciones de pago, el valor que representen las acciones emitidas respecto de los empleados de la sociedad, no podrá exceder de los porcentajes previstos en las normas laborales vigentes.

Las acciones de pago podrán emitirse sin sujeción al derecho de preferencia, siempre que así lo determine la asamblea general de accionistas.

Artículo 15°. Transferencia de acciones a una fiducia mercantil.- Los accionistas podrán transferir sus acciones a favor de una fiducia mercantil, siempre que en el libro de registro de accionistas se identifique a la compañía fiduciaria, así como a los beneficiarios del patrimonio autónomo junto con sus correspondientes porcentajes en la fiducia.

Artículo 16°. Restricciones a la negociación de acciones.- Durante un término de cinco años, contado a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil de este documento, las acciones no podrán ser transferidas a terceros, salvo que medie autorización expresa, adoptada en la asamblea general por accionistas representantes del 100% de las acciones suscritas. Esta restricción quedará sin efecto en caso de realizarse una transformación, fusión, escisión o cualquier otra operación por virtud de la cual la sociedad se transforme o, de cualquier manera, migre hacia otra especie asociativa.

La transferencia de acciones podrá efectuarse con sujeción a las restricciones que en estos estatutos se prevén, cuya estipulación obedeció al deseo de los fundadores de mantener la cohesión entre los accionistas de la sociedad.

Artículo 17°. Cambio de control.- Respecto de todos aquellos accionistas que en el momento de la constitución de la sociedad o con posterioridad fueren o llegaren a ser una sociedad, se aplicarán las normas relativas a cambio de control

previstas en el artículo 16 de la Ley 1258 de 2008.

Capítulo III

Órganos sociales

Artículo 18°. Órganos de la sociedad.- La sociedad tendrá un órgano de dirección, denominado asamblea general de accionistas y un representante legal (si se va a nombrar representante legal suplente se debe mencionar este cargo aquí) La revisoría fiscal solo será provista en la medida en que lo exijan las normas legales vigentes.

Artículo 19°. Sociedad devenida unipersonal.- La sociedad podrá ser pluripersonal o unipersonal. Mientras que la sociedad sea unipersonal, el accionista único ejercerá todas las atribuciones que en la ley y los estatutos se le confieren a los diversos órganos sociales, incluidos las de representación legal, a menos que designe para el efecto a una persona que ejerza este último cargo.

Las determinaciones correspondientes al órgano de dirección que fueren adoptadas por el accionista único, deberán constar en actas debidamente asentadas en el libro correspondiente de la sociedad.

Artículo 20°. Asamblea general de accionistas.- La asamblea general de accionistas la integran el o los accionistas de la sociedad, reunidos con arreglo a

las disposiciones sobre convocatoria, quórum, mayorías y demás condiciones previstas en estos estatutos y en la ley.

Cada año, dentro de los tres meses siguientes a la clausura del ejercicio, el 31 de diciembre del respectivo año calendario, el representante legal convocará a la reunión ordinaria de la asamblea general de accionistas, con el propósito de someter a su consideración las cuentas de fin de ejercicio, así como el informe de gestión y demás documentos exigidos por la ley.

La asamblea general de accionistas tendrá, además de las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio, las contenidas en los presentes estatutos y en cualquier otra norma legal vigente.

La asamblea será presidida por el representante legal y en caso de ausencia de éste, por la persona designada por el o los accionistas que asistan.

Los accionistas podrán participar en las reuniones de la asamblea, directamente o por medio de un poder conferido a favor de cualquier persona natural o jurídica, incluido el representante legal o cualquier otro individuo, aunque ostente la calidad de empleado o administrador de la sociedad.

Los accionistas deliberarán con arreglo al orden del día previsto en la convocatoria. Con todo, los accionistas podrán proponer modificaciones a las resoluciones sometidas a su aprobación y, en cualquier momento, proponer la revocatoria del representante legal.

Artículo 21º. Convocatoria a la asamblea general de accionistas.- La asamblea general de accionistas podrá ser convocada a cualquier reunión por ella misma o por el representante legal de la sociedad, mediante comunicación escrita dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles.

En la primera convocatoria podrá incluirse igualmente la fecha en que habrá de realizarse una reunión de segunda convocatoria, en caso de no poderse llevar a cabo la primera reunión por falta de quórum.

Uno o varios accionistas que representen por lo menos el 20% de las acciones suscritas podrán solicitarle al representante legal que convoque a una reunión de la asamblea general de accionistas, cuando lo estimen conveniente.

Artículo 22º. Renuncia a la convocatoria.- Los accionistas podrán renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión determinada de la asamblea, mediante comunicación escrita enviada al representante legal de la sociedad antes, durante o después de la sesión correspondiente. Los accionistas también podrán renunciar a su derecho de inspección por medio del mismo procedimiento indicado.

Aunque no hubieren sido convocados a la asamblea, se entenderá que los accionistas que asistan a la reunión correspondiente han renunciado al derecho a ser convocados, a menos que manifiesten su inconformidad con la falta de convocatoria antes que la reunión se lleve a cabo.

Artículo 23°. Derecho de inspección.- El derecho de inspección podrá ser ejercido por los accionistas durante todo el año. En particular, los accionistas tendrán acceso a la totalidad de la información de naturaleza financiera, contable, legal y comercial relacionada con el funcionamiento de la sociedad, así como a las cifras correspondientes a la remuneración de los administradores sociales. En desarrollo de esta prerrogativa, los accionistas podrán solicitar toda la información que consideren relevante para pronunciarse, con conocimiento de causa, acerca de las determinaciones sometidas a consideración del máximo órgano social, así como para el adecuado ejercicio de los derechos inherentes a las acciones de que son titulares.

Los administradores deberán suministrarles a los accionistas, en forma inmediata, la totalidad de la información solicitada para el ejercicio de su derecho de inspección.

La asamblea podrá reglamentar los términos, condiciones y horarios en que dicho derecho podrá ser ejercido.

Artículo 24°. Reuniones no presenciales.- Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito, en los términos previstos en la ley. En ningún caso se requerirá de delegado de la Superintendencia de Sociedades para este efecto.

Artículo 25°. Régimen de quórum y mayorías decisorias: La asamblea deliberará con un número singular o plural de accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones suscritas con derecho a voto. Las decisiones se adoptarán con los votos favorables de uno o varios accionistas que representen

cuando menos la mitad más uno de las acciones con derecho a voto presentes en la respectiva reunión.

Cualquier reforma de los estatutos sociales requerirá el voto favorable del 100% de las acciones suscritas, incluidas las siguientes modificaciones estatutarias:

- (i) La modificación de lo previsto en el artículo 16 de los estatutos sociales, respecto de las restricciones en la enajenación de acciones.
- (ii) La realización de procesos de transformación, fusión o escisión.
- (iii) La inserción en los estatutos sociales de causales de exclusión de los accionistas o la modificación de lo previsto en ellos sobre el particular;
- (iv) La modificación de la cláusula compromisoria;
- (v) La inclusión o exclusión de la posibilidad de emitir acciones con voto múltiple; y
- (vi) La inclusión o exclusión de nuevas restricciones a la negociación de acciones.

Parágrafo.- Así mismo, requerirá determinación unánime del 100% de las acciones suscritas, la determinación relativa a la cesión global de activos en los términos del artículo 32 de la Ley 1258 de 2008

Artículo 26°. Fraccionamiento del voto: Cuando se trate de la elección de comités u otros cuerpos colegiados, los accionistas podrán fraccionar su voto. En caso de crearse junta directiva, la totalidad de sus miembros serán designados por mayoría simple de los votos emitidos en la correspondiente elección. Para el

efecto, quienes tengan intención de postularse confeccionarán planchas completas que contengan el número total de miembros de la junta directiva. Aquella plancha que obtenga el mayor número de votos será elegida en su totalidad.

Artículo 27°. Actas.- Las decisiones de la asamblea general de accionistas se harán constar en actas aprobadas por ella misma, por las personas individualmente delegadas para el efecto o por una comisión designada por la asamblea general de accionistas. En caso de delegarse la aprobación de las actas en una comisión, los accionistas podrán fijar libremente las condiciones de funcionamiento de este órgano colegiado.

En las actas deberá incluirse información acerca de la fecha, hora y lugar de la reunión, el orden del día, las personas designadas como presidente y secretario de la asamblea, la identidad de los accionistas presentes o de sus representantes o apoderados, los documentos e informes sometidos a consideración de los accionistas, la síntesis de las deliberaciones llevadas a cabo, la transcripción de las propuestas presentadas ante la asamblea y el número de votos emitidos a favor, en contra y en blanco respecto de cada una de tales propuestas.

Las actas deberán ser firmadas por el presidente y el secretario de la asamblea. La copia de estas actas, autorizada por el secretario o por algún representante de la sociedad, será prueba suficiente de los hechos que consten en ellas, mientras no se demuestre la falsedad de la copia o de las actas.

Artículo 28°. Representación Legal.- La representación legal de la sociedad por acciones simplificada estará a cargo de una persona natural o jurídica, accionista

o no, quien no tendrá suplentes (si se va a crear el cargo de representante legal suplente se debe suprimir este no), designado para un término de un año por la asamblea general de accionistas.

Las funciones del representante legal terminarán en caso de dimisión o revocación por parte de la asamblea general de accionistas, de deceso o de incapacidad en aquellos casos en que el representante legal sea una persona natural y en caso de liquidación privada o judicial, cuando el representante legal sea una persona jurídica.

La cesación de las funciones del representante legal, por cualquier causa, no da lugar a ninguna indemnización de cualquier naturaleza, diferente de aquellas que le correspondieren conforme a la ley laboral, si fuere el caso.

La revocación por parte de la asamblea general de accionistas no tendrá que estar motivada y podrá realizarse en cualquier tiempo.

En aquellos casos en que el representante legal sea una persona jurídica, las funciones quedarán a cargo del representante legal de ésta.

Toda remuneración a que tuviere derecho el representante legal de la sociedad, deberá ser aprobada por la asamblea general de accionistas.

Artículo 29°. Facultades del representante legal.- La sociedad será gerenciada, administrada y representada legalmente ante terceros por el representante legal,

quien no tendrá restricciones de contratación por razón de la naturaleza ni de la cuantía de los actos que celebre. Por lo tanto, se entenderá que el representante legal podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la sociedad.

El representante legal se entenderá investido de los más amplios poderes para actuar en todas las circunstancias en nombre de la sociedad, con excepción de aquellas facultades que, de acuerdo con los estatutos, se hubieren reservado los accionistas. En las relaciones frente a terceros, la sociedad quedará obligada por los actos y contratos celebrados por el representante legal.

Le está prohibido al representante legal y a los demás administradores de la sociedad, por sí o por interpuesta persona, obtener bajo cualquier forma o modalidad jurídica préstamos por parte de la sociedad u obtener de parte de la sociedad aval, fianza o cualquier otro tipo de garantía de sus obligaciones personales. (si va a nombrar representante legal suplente debe mencionar sus facultades)

Capítulo IV

Disposiciones Varias

Artículo 30°. Enajenación global de activos.- Se entenderá que existe enajenación global de activos cuando la sociedad se proponga enajenar activos y pasivos que representen el cincuenta por ciento o más del patrimonio líquido de la compañía en la fecha de enajenación. La enajenación global requerirá aprobación de la asamblea, impartida con el voto favorable de uno o varios accionistas que

representen cuando menos la mitad más una de las acciones presentes en la respectiva reunión. Esta operación dará lugar al derecho de retiro a favor de los accionistas ausentes y disidentes en caso de desmejora patrimonial.

Artículo 31º. Ejercicio social.- Cada ejercicio social tiene una duración de un año, que comienza el 1º de enero y termina el 31 de diciembre. En todo caso, el primer ejercicio social se contará a partir de la fecha en la cual se produzca el registro mercantil de la escritura de constitución de la sociedad.

Artículo 32º. Cuentas anuales.- Luego del corte de cuentas del fin de año calendario, el representante legal de la sociedad someterá a consideración de la asamblea general de accionistas los estados financieros de fin de ejercicio, debidamente dictaminados por un contador independiente, en los términos del artículo 28 de la Ley 1258 de 2008. En caso de proveerse el cargo de revisor fiscal, el dictamen será realizado por quien ocupe el cargo.

Artículo 33º. Reserva Legal.- la sociedad constituirá una reserva legal que ascenderá por lo menos al cincuenta por ciento del capital suscrito, formado con el diez por ciento de las utilidades líquidas de cada ejercicio. Cuando esta reserva llegue al cincuenta por ciento mencionado, la sociedad no tendrá obligación de continuar llevando a esta cuenta el diez por ciento de las utilidades líquidas. Pero si disminuyere, volverá a apropiarse el mismo diez por ciento de tales utilidades, hasta cuando la reserva llegue nuevamente al límite fijado.

Artículo 34º. Utilidades.- Las utilidades se repartirán con base en los estados financieros de fin de ejercicio, previa determinación adoptada por la asamblea general de accionistas. Las utilidades se repartirán en proporción al número de

acciones suscritas de que cada uno de los accionistas sea titular.

Artículo 35°. Resolución de conflictos.- Todos los conflictos que surjan entre los accionistas por razón del contrato social, salvo las excepciones legales, serán dirimidos por la Superintendencia de Sociedades, con excepción de las acciones de impugnación de decisiones de la asamblea general de accionistas, cuya resolución será sometida a arbitraje, en los términos previstos en la Cláusula 35 de estos estatutos.

Artículo 36°. Cláusula Compromisoria.- La impugnación de las determinaciones adoptadas por la asamblea general de accionistas deberá adelantarse ante un Tribunal de Arbitramento conformado por un árbitro, el cual será designado por acuerdo de las partes, o en su defecto, por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de (el que desee incluir). El árbitro designado será abogado inscrito, fallará en derecho y se sujetará a las tarifas previstas por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de (el que desee incluir). El Tribunal de Arbitramento tendrá como sede el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de (el que desee incluir). Se regirá por las leyes colombianas y de acuerdo con el reglamento del aludido Centro de Conciliación y Arbitraje.

Artículo 37°. Ley aplicable.- La interpretación y aplicación de estos estatutos está sujeta a las disposiciones contenidas en la Ley 1258 de 2008 y a las demás normas que resulten aplicables.

Capítulo IV

Disolución y Liquidación

Artículo 38°. Disolución.- La sociedad se disolverá:

1° Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el Registro mercantil antes de su expiración;

2° Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social;

3° Por la iniciación del trámite de liquidación judicial;

4° Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único;

5° Por orden de autoridad competente, y

6° Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

Parágrafo primero.- En el caso previsto en el ordinal primero anterior, la disolución se producirá de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin necesidad de formalidades especiales. En los demás casos, la disolución ocurrirá a partir de la fecha de registro del documento privado concerniente o de la ejecutoria del acto que contenga la decisión de autoridad competente.

Artículo 39°. Enervamiento de las causales de disolución.- Podrá evitarse la disolución de la sociedad mediante la adopción de las medidas a que hubiere lugar, según la causal ocurrida, siempre que el enervamiento de la causal ocurra

durante los seis meses siguientes a la fecha en que la asamblea reconozca su acaecimiento. Sin embargo, este plazo será de dieciocho meses en el caso de la causal prevista en el ordinal 6° del artículo anterior.

Artículo 40°. Liquidación.- La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las sociedades de responsabilidad limitada. Actuará como liquidador el representante legal o la persona que designe la asamblea de accionistas.

Durante el período de liquidación, los accionistas serán convocados a la asamblea general de accionistas en los términos y condiciones previstos en los estatutos y en la ley. Los accionistas tomarán todas las decisiones que le corresponden a la asamblea general de accionistas, en las condiciones de quórum y mayorías decisorias vigentes antes de producirse la disolución.

DETERMINACIONES RELATIVAS A LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD

1. Representación legal.- Los accionistas constituyentes de la sociedad han designado en este acto constitutivo, a (INCLUIR NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL), identificado con el documento de identidad No. (_____), como representante legal de (INSERTAR NOMBRE) SAS, por el término de 1 año.

(INCLUIR NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL) participa en el presente acto constitutivo a fin de dejar constancia acerca de su aceptación del cargo para el cual ha sido designado, así como para manifestar que no existen incompatibilidades ni restricciones que pudieran afectar su designación como representante legal de (INSERTAR NOMBRE) SAS.

2. Actos realizados por cuenta de la sociedad en formación.- A partir de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, (nombre de la empresa con la sigla SAS) asume la totalidad de los derechos y obligaciones derivados de los siguientes actos y negocios jurídicos, realizados por cuenta de la sociedad durante su proceso de formación:

(INCLUIR LISTA DE ACTOS Y CONTRATOS RELEVANTES SI ES EL CASO SI LA EMPRESA INICIA SE DEBE ELIMINAR ESTE PUNTO NUMERO 2)

3. Personificación jurídica de la sociedad.- Luego de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, nombre de la empresa formará una persona jurídica distinta de sus accionistas, conforme se dispone en el artículo 2º de la Ley 1258 de 2008.

FIRMAS DE LOS SOCIOS...

5. FASE FINANCIERA

Cuadro en excel