

**H.P.S.  
HEALTH PROFESSIONAL SERVICES  
(PLAN DE NEGOCIOS)**

**CHRISTIAN CAMILO ARIAS ROJAS  
FABIO NELSON GOMEZ RAMIREZ**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS  
UNIDAD DE PROYECCION SOCIAL  
FACULTAD DE CULTURA FISICA DEPORTE Y RECREACION  
BOGOTA, D.C.**

**2011**

**H.P.S.  
HEALTH PROFESSIONAL SERVICES**

**CHRISTIAN CAMILO ARIAS ROJAS  
CODIGO. 2035451  
FABIO NELSON GOMEZ RAMIREZ  
CODIGO. 2035453**

**Trabajo de grado para optar al  
Título de Profesional Cultura Física y Deportes**

**Director  
Napoleón Roldan**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS  
UNIDAD DE PROYECCION SOCIAL – PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO  
FACULTAD DE CULTURA FISICA DEPORTE Y RECREACION  
BOGOTA, D.C.  
2011**

**Nota de aceptación:**

---

---

---

---

---

---

---

Firma presidente de jurado

---

Firma de jurado

---

Firma de jurado

Bogotá, D.C., Mayo 24 de 2011

## TABLA DE CONTENIDO

|                                   | Pág. |
|-----------------------------------|------|
| <b>1. GENERALIDADES</b>           |      |
|                                   | 7    |
| 1.1 MOTIVACION Y ORIGEN           | 8    |
| 1.2 ANTECEDENTES                  | 9    |
| 1.3 SITUACION DE PROBLEMA         | 10   |
| 1.4 JUSTIFICACION                 | 11   |
| 1.5 OBJETIVO GENERAL              | 12   |
| 1.5.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS       | 12   |
| 1.6 ALCANCES Y LIMITACIONES       | 13   |
| <b>2. ESTUDIO DE MERCADO</b>      |      |
|                                   | 14   |
| 2.1 DEFINICION DE SERVICIO        | 15   |
| 2.1.1 Técnica Pilates             | 15   |
| 2.1.2 Core                        | 16   |
| 2.1.3 Fitball                     | 17   |
| 2.1.4 Cardio Kick Boxing          | 18   |
| 2.1.5 Tonificación muscular       | 19   |
| 2.1.6 Aeróbicos                   | 20   |
| 2.1.7 Streching                   | 21   |
| 2.1.8 Yoga                        | 22   |
| 2.1.9 Step                        | 23   |
| 2.2.1 Tae bo                      | 26   |
| 2.2.2 Entrenamiento personalizado | 27   |

### 3. ZONA DE INFLUENCIA – MACRO Y MICRO LOCALIZACION



#### 3.1 BOGOTA

|                                                   |    |
|---------------------------------------------------|----|
| 3.1.1 División administrativa                     | 29 |
| 3.1.2 Localidades                                 | 30 |
| 3.1.2.1 Chapinero                                 | 31 |
| 3.2 PERFIL DEL CLIENTE                            | 31 |
| 3.3 ANALISIS DEL SECTOR                           | 34 |
| 3.3.1 Análisis de la competencia                  | 34 |
| 3.4 MERCADO POTENCIAL – FICHA TECNICA Y ENCUESTAS | 35 |
| 3.4.1 Descripción del instrumento de consulta     | 36 |
| 3.5 PLAN DE MERCADEO – ESTRATEGIAS                | 36 |
| 3.5.1 Objetivo                                    | 46 |
| 3.6 ESTABLECIMIENTO PRECIOS.                      | 46 |
| 3.6.1 Precios                                     | 46 |

48

### 4. FASE TECNICA

|                              |    |
|------------------------------|----|
| 4.1 DESCRIPCION DEL SERVICIO | 49 |
|------------------------------|----|

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| 4.1.1 Precios                     | 50 |
| 4.2 DESARROLLO DE CLASES GRUPALES | 50 |
| 4.2.1 Pilates                     | 51 |
| 4.2.2 Core                        | 51 |
| 4.2.3 Yoga                        | 51 |
| 4.2.4 Kickboxing                  | 51 |
| 4.2.5 Stretching                  | 52 |
| 4.2.6 Tono muscular               | 52 |
| 4.2.7 Aeróbicos                   | 52 |
| 4.2.8 Fit ball                    | 52 |
| 4.2.9 Tae Bo.                     | 52 |
| 4.3.1 Step                        | 52 |
| 4.3.2 ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO | 52 |
| 4.4 ESTRATEGIAS DE SERVICIO       | 53 |
| 4.4.1 OBJETIVO                    | 53 |
| 4.4.2 Acciones o tareas           | 53 |
| 4.5 RECURSOS TECNICOS             | 54 |
| 4.5.1 Recepción                   | 54 |
| 4.5.2 Muebles y enseres           | 54 |
| 4.5.3 Dotación                    | 54 |
| 4.5.4 Maquinaria y equipo         | 55 |
| 4.6 PERSONAL QUE SE REQUIERE      | 56 |
| 4.7 LOCALIZACIÓN                  | 56 |

|                                                                  |    |
|------------------------------------------------------------------|----|
| 4.8 CONTROL DE PERSONAL                                          | 57 |
| <b>5. FASE ADMINISTRATIVA</b>                                    | 58 |
| 5.1 MISION                                                       | 59 |
| 5.2 VISION                                                       | 59 |
| 5.3 FUNDAMENTACION HUMANISTA Y ETICA DE LA EMPRESA               | 59 |
| 5.4 PERSONAL A CONTRATAR DESCRIPCION DE CARGOS<br>Y DE FUNCIONES | 60 |
| 5.5 PROCESO DE SELECCIÓN Y CAUSALES DE RETIRO<br>DE LA EMPRESA   | 61 |
| 5.5.1 Para ingresar                                              | 69 |
| 5.5.2 Proceso de salida                                          | 69 |
| 5.6 TIPOS DE CONTRATO                                            | 70 |
| 5.7 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA                      | 71 |
| 5.7.1 Tipos de empresas                                          | 74 |
| 5.7.2 Como constituir y registrarla                              | 75 |
| <b>6. FASE FINANCIERA</b>                                        | 76 |
| 6.1 PLANES DE SERVICIO                                           | 80 |
| 6.2 PLAN DE INVERSION                                            | 81 |
| 6.3 PROYECCIÓN DE VENTAS                                         | 81 |
| 6.4 GASTOS ADMINISTRATIVOS                                       | 83 |
| 6.6 PLAN DE PAGOS FINANCIACION                                   | 85 |
| 6.7 DEPRECIACIONES                                               | 86 |
| 6.8 PUNTO DE EQUILIBRIO                                          | 87 |

|                     |    |
|---------------------|----|
| 6.9 BALANCE INICIAL | 87 |
|                     | 88 |
| <b>CONCLUSIONES</b> | 89 |
| <b>BIBLIOGRAFIA</b> | 90 |

# 1. GENERALIDADES

## **1.1 MOTIVACION Y ORIGEN**

Como usuarios y entrenadores de gimnasios vemos que muchos de los usuarios cancelan mensualidades para asistir tan solo a clases grupales muchas veces en gimnasios grandes no se da el ambiente apropiado para realizar correctamente algunas de las clases que se tienen programadas en el paquete de servicios.

No hay clase especializadas a la población de la tercera edad, en algunos de los sitios que ya están ofreciendo servicios similares al que pensamos ofrecer no se

manejan las clases de acuerdo al nivel de experiencia de cada usuario por separado

Durante el día el cuerpo se expone a múltiples tensiones producidas por estrés, malas posturas etc. Por lo cual es necesario crear un espacio en el cual se ofrezcan distintas terapias y ejercicios para liberar el cuerpo de ese tipo de tensiones, relajando y fortaleciendo todos los músculos y proporcionándole a todo el cuerpo el bienestar que requiere para sobrellevar las cargas acumuladas y así mejorar la calidad de vida y por ende el estado físico y de salud de nuestros futuros usuarios.

Teniendo en cuenta que, La actividad física mejora la salud y la calidad de vida. La práctica regular de actividad física conjuntamente con buenos hábitos alimentarios pueden ayudar a evitar o retardar la manifestación de 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. Los beneficios, sin embargo, van mucho más allá de la prevención de enfermedades. Un estilo de vida activo también mejora el estado de ánimo, estimula la agilidad mental, alivia la depresión y facilita el tratamiento del estrés. A largo plazo, la actividad física puede mejorar la autoestima y aumentar la interacción e integración social.

La actividad física no necesita ser ardua para ser beneficiosa. Para un adulto promedio con vida sedentaria, 30 minutos de actividad física de intensidad moderada, todos o casi todos los días, será suficiente para obtener beneficios de salud. Es más, esos 30 minutos pueden acumularse durante el transcurso del día en episodios pequeños de actividad o ejercicio. No es necesario practicar deportes vigorosos, pertenecer a un gimnasio costoso o adquirir equipo especial para lograr resultados positivos de salud.

Por lo anterior es que nace la necesidad de crear un espacio para asesorar a la gente a empezar o mantener buenos hábitos de vida no solo por vanidad si no también por salud

La Organización Mundial de la Salud define la actividad física como "todos movimientos que forman parte de la vida diaria, incluyendo el trabajo, la recreación, el ejercicio y las actividades deportivas". En realidad, la actividad física es un término amplio que abarca actividades que varían en intensidad desde subir las escaleras regularmente, bailar y caminar, hasta correr, montar bicicleta y practicar deportes. Una actividad física moderada puede llevarse acabo por cualquier persona, además, acomodarse a la rutina cotidiana. La actividad física puede ser incorporada en diferentes maneras a través del día.

## **1.2 ANTECEDENTES**

Del proyecto quienes ofrecen servicios similares a la empresa como los gimnasios y los spas

Entre las más importantes encontramos:

- Bodytech
- Spinning center
- Cajas de compensación

Estas empresa ofertan servicios similares que hacen que sean vistos como una oportunidad de negocio ya que se pueden plantear diferentes estrategias, igualmente estas empresa como es el caso del Bodytech que inicia en un sitio pequeño y en día es una de las más grandes empresas que prestadoras servicios de acondicionamiento físico, además que ofrecen servicios complementarios a sus diferentes usuarios, de ahí la importancia para la empresa poder ofertas otras alternativas de servicios que realmente le lleguen a los posibles clientes.

Spinning center centro médico deportivo, comenzó como un centro de spinning, motivando a las personas a realizar ejercicio físico, por medio de técnicas de acondicionamiento y entrenamiento en ciclismo bajo techo, con el paso del tiempo se empezaron a expandir, convirtiendo el centro de spinning un gimnasio equipado con equipos cardiovasculares, fuerza, salón de aeróbicos y continuando con su proceso de ser los mejores en ciclismo bajo techo, pero ofreciendo los mejores servicios a los afiliados. Ahora tienen siete sedes en la capital y proyectos de expansión nacional, para mejorar la calidad de vida de todas las personas con precios cómodos y la mejor tecnología.

las cajas de compensación trabajan como centro de acondicionamiento físico, hace pocos años, y se implemento teniendo en cuenta la gran cantidad de personas que por salud debían realizar actividad física al evidenciar enfermedades cardiovasculares y debilidades de toda la parte osteomuscular. Lo que se asumió que era culpa del sedentarismo de la gente, se empezó a brindar esta opción de una forma cómoda, para que estas personas pudieran realizar sus ejercicios de una forma segura y en manos de profesionales dedicados a este campo, con el paso del tiempo se empezó a brindar a todos los trabajadores que cotizaban su seguro de cualquier EPS, o a cualquier persona que fuera beneficiaria, para que tuvieran la opción de realizar actividad física por salud, recreación, diversión y buen aprovechamiento del tiempo libre.

### **1.3 SITUACION PROBLEMA**

La situación común que falta y nos es más fácil solucionar es ofrecer el ambiente adecuado para cada clase pues como se dictara una clase por hora eso garantizara la música adecuada el espacio y el profesional totalmente capacitado para dirigir la clase

Las diferencias que se presentan entre el proyecto a realizar y los ya establecidos problemas a solucionar

Ninguno de los antes nombrados presta un servicio especializados para la tercera edad tampoco.

Son gimnasios que ofrecen entre muchos servicios el servicio que tenemos planeado ofrecer, por tal motivo el ambiente que se genera muchas veces no es el apropiado para realizar algunas de las clases que se encuentran planeadas entre el paquete de servicios.

#### **1.4 JUSTIFICACION**

La realización de este trabajo se fundamenta en la necesidad de crear un espacio en el cual se pueda pasar un tiempo agradable realizando una actividad que es muy saludable para el ser humano, como son las clases que se tienen planeadas. Actualmente, para alcanzar un buen aprovechamiento del tiempo libre, realizando cualquier tipo de actividad física. Con el fin de mantener y/o mejorar el cuerpo, como principal herramienta del hombre, en cualquier tipo de situación se deben cuidar numerosos aspectos de su vida diaria, especialmente los relacionados con su salud y con su entrenamiento. Del mismo modo, para intentar ser el mejor en su diario vivir, no sólo deben cuidarse dichos aspectos, además, se debe trabajar continuamente en la optimización de pequeños detalles que marcaran la diferencia frente a otros sitios de servicios similares.

La valoración del rendimiento del “motor humano” es fundamental, y en el caso del hombre actual se ha evidenciado un aumento exagerado en el sedentarismo, por tal razón debe estudiarse, sin pasar por alto las diferencias sociales físicas y antropológicas de los individuos que conforman hoy por hoy la sociedad, dedicando un esfuerzo importante a los métodos que puedan ser utilizados para brindar algún tipo de actividad física, que cumpla con los requisitos técnicos y profesionales, para brindar un entrenamiento seguro a la población en general.

No obstante, son numerosos los estudios científicos sobre la falta de actividad física y sedentarismo en el hombre. La valoración fisiológica y biomecánica del individuo ha estado siempre condicionada por la falta de métodos e instrumentos específicos, por lo que aún hoy en día, es evidente la falta de centros profesionales garantizados en brindar una excelente guía para mejorar la condición física.

Datos o modelos, con los cuales comparar las principales variables que determinan el rendimiento de una persona en un ejercicio de bajo, medio y alto impacto.

De otra parte, la gran problemática que muchos individuos comparten es la falta de disponibilidad de tiempo para mejorar su condición física.

En resumen, se puede decir que la investigación en la falta de actividad física por el sedentarismo está aumentando pero que todavía existe un largo camino por recorrer, como la necesidad de generar un consenso respecto a las estrategias y la metodología de la investigación, la estandarización de los instrumentos de valoración, etc.

De conformidad con lo anterior, mediante el presente trabajo se pretende ofrecer un servicio útil para que la población general tenga como una innovación y alternativas educativas para mejorar su condición física y además para que sirva para mejorar su calidad de vida.

## **1.5 OBJETIVO GENERAL**

Crear una empresa que oferte servicios de clases grupales en la localidad de chapinero, que ofrezca planes para la práctica de actividad física, utilizando los diferentes programas de bajo, medio y alto impacto. Para ofrecer a la población, programas que permitan a estas personas mejorar su estado físico y su salud por medio del ejercicio dado de una forma metodológica, lúdica y divertida, dentro de un ambiente propicio para todos.

### **1.5.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Diseñar un estudio de mercado que permita determinar la viabilidad del proyecto en actividad física.
- Determinar la fase técnica o productiva del proyecto que responda al “Como, Al “cuanto” y el “donde” como la ingeniería del servicio ofertado.
- Desarrollar el aspecto legal y administrativo de la empresa a consolidar.
- Efectuar el análisis económico y financiero del proyecto para ver su viabilidad del mismo.

- Elaborar la minuta de la empresa.

## **1.6 ALCANCES Y LIMITACIONES**

### **Alcances**

Llegar a todo el tipo de población desde personas de 1 mes de edad hasta los 99 años ofreciendo varios paquetes de clases de acuerdo a la edad y necesidades del usuario,

Ampliar el paquete de servicios que ofrece la empresa.

Impactar por el profesionalismo que ofrecerá la empresa a todos sus usuarios

Llegar a ofrecer a empresas servicios a domicilio para mejorar la calidad de vida de sus trabajadores y por ende hacerlos más productivos en sus diferentes quehaceres dentro las diferentes organizaciones para las cuales laboren.

Esta actividad se puede llevar a cabo en el local, las clases se pueden ofrecer como servicio de instructores a domicilio para que dirijan las clases en diferentes espacios, espacios tales como salones comunales de barrios o en salones sociales de conjuntos cerrados o edificios residenciales u de oficinas

### **Limitaciones**

El no poseer maquinas especializadas para dictar un amplio servicio de clases grupales tales como spinning, mancuernas, body pum entre otras. Limitación que con el tiempo se solucionara fácilmente al adquirir los recursos suficientes para hacer las compras de estas maquinas.

El ser nuevos en el mercado lo cual debemos ser conscientes que la acogida del sitio va ser lenta pero con la calidad en el servicio la satisfacción del cliente se va a combatir eso pues un cliente satisfecho se convierte en un excelente propagador de publicidad

## **2. ESTUDIO DE MERCADO**

## **2.1 DEFINICION DE SERVICIO.**

Un salón de clases grupales de bajo y alto impacto en el cual se ofrecerán un paquete de servicios el cual incluye actividad física especializada y dirigida a una población entre los 20 y 50 años, entre las cuales están:

- Pilates
- Core
- Fitball
- Cardio kick boxing
- Tonificación Muscular (tono)
- Aeróbicos
- Streching
- Yoga
- Step
- Tae Bo.
- Entrenamiento personalizado

### **2.1.1 TECNICA PILATES**

El método Pilates surgió a comienzos del siglo veinte como método de acondicionamiento físico y mental creado y perfeccionado por el alemán Joseph Pilates. Joseph Pilates nació en Alemania en el 1880. Su infancia estuvo marcada por varias enfermedades (entre las cuales cabe destacar asma, fiebre reumática y raquitismo) que lo estimularon a crear y elaborar este método para poder dar frente a todas estas patologías.

Sus conocimientos, experiencia y prácticas en artes marciales, fisicoculturismo y sobretodo

yoga fueron de gran importancia a la hora de poder desarrollar el conocido método Pilates ya que combina gran parte de todas estas disciplinas. A parte del yoga y de las artes marciales, Joseph Pilates incorporó elementos de los antiguos métodos griegos, métodos romanos y la danza para poder acabar de perfeccionar su propia técnica. En el 1926 Joseph Pilates y su esposa se instalan en Nueva York donde siguen perfeccionando y llevando a cavo su método. Al estallar la primera guerra mundial, Joseph Pilates aprovecha la oportunidad para transformar una antigua cama de hospital adaptándola para soporte del método, así nace el primer aparato que se usa como complemento del método Pilates. Durante su estancia en Nueva York Pilates atrae a la gente de la calle para difundir su técnica como método de rehabilitación y acondicionamiento. Por otro lado y de una forma muy sutil (en secreto), Joseph Pilates también difundió su método en los ballets donde tubo una gran acogida gracias a los grandes resultados que obtenían los bailarines y los deportistas de élite que usaban el método como medio de entrenamiento, de aquí que muchos fisioterapeutas y ortopedistas también acudieran a Joseph Pilates y a su método que también resultó ser muy útil como sistema de recuperación.

Tras el fallecimiento de Joseph Pilates, hubo varios sucesores entre los cuales destacaron primeramente su esposa y más tarde Romana Kryzamowska y Ron Fletcher quién abrió un centro específico para realizar este método en los Ángeles. Pero no ha sido hasta principio del siglo 21 que el método Pilates ha cogido una gran fuerza social ya que entonces la practica del método se reducía a círculos muy reducidos de deportistas, bailarines y famosos del cine.

La reciente popularidad del método Pilates se debe, entre otras cosas, a la fama que ha adquirido gracias a artistas de cine conocidos pero sobretodo gracias a los resultados que se obtienen con su práctica como método de rehabilitación y de acondicionamiento físico basado en la reeducación postural y una apertura de las practicas que relacionan el cuerpo y la mente.

### **2.1.2 CORE (Súper abdomen)**

Se ha escrito mucho sobre las bases del entrenamiento de la musculatura de la denominada “zona media” (*CORE*) y son múltiples las propuestas prácticas para su entrenamiento, incluyendo los ejercicios de estabilización raquídea y el empleo de diversas superficies inestables. El presente artículo intentará realizar un análisis y revisión sobre dichos aspectos prácticos y definir las bases para un correcto y eficaz entrenamiento de la musculatura lumbo-abdominal según objetivos pretendidos

#### **BASES METODOLOGICAS DEL ENTRENAMIENTO LUMBO-ABDOMINAL**

En esta primera parte, previo al análisis de los ejercicios, vamos a proceder a revisar todo lo concerniente a los parámetros de carga a la hora del entrenamiento de la musculatura lumbo abdominal refiriéndonos, principalmente, al volumen y la intensidad de entrenamiento, a las condiciones de la ejecución (velocidad, tipo de activación), para posteriormente definir el tipo de ejercicio más adecuado para cada objetivo.

Con respecto al objetivo, vamos a diferenciar claramente la aplicación del entrenamiento de esta musculatura con fines de salud o bien su inclusión en

programas de rendimiento deportivo. En cualquier caso haremos mención a las características y principales diferencias que se deberían considerar al respecto del entrenamiento de dicha musculatura lumbo-abdominal.

### **2.1.3 FITBALL**

Los inicios del Fitball se remontan a los años 70 con la integración de un conjunto de ejercicios a la terapia física Suiza. Conocido también como esferodinamia o pelota suiza, el Fitball se caracteriza porque los ejercicios que propone se hacen con la ayuda de una pelota o esfera de goma de grandes dimensiones. Esta terapia se fue extendiendo y hoy en día se practica en la mayoría de los gimnasios como método de tonificación y fortalecimiento muscular seguro y eficaz.

El éxito de esta disciplina deportiva radica en gran parte en la esfera de ejercicios. Vista por los ojos de los que lo practican, el Fitball se muestra como un método original y divertido de practicar deporte que ofrece una gran cantidad de posibilidades al a hora de mover el cuerpo.

Si estas cansada de realizar siempre el mismo tipo de ejercicios para fortalecer abdominales, piernas y brazos, el Fitball te ofrece otra forma de tonificarlos con nuevos ejercicios y consiguiendo un alto grado de efectividad.

Los beneficios de este deporte son muchos, su consideración de ejercicio de bajo impacto lo hace recomendable para ser practicado en todas las edades de forma segura. Además, no se necesita ningún tipo de preparación específica puesto que conociendo unas cuantas posiciones básicas ya se puede ejercitar gran parte del cuerpo.

Los ejercicios de Fitball son especialmente recomendables para las personas que sufren dolores lumbares y cervicales. La forma esférica de la pelota implica que muchos de los ejercicios necesitan equilibrio postural, de esta manera el individuo puede practicar y corregir malas posturas ayudando al cuerpo a colocarse bien en cada momento. Esta propiedad hace que el Fitball sea también, muy recomendable para mujeres embarazadas.

Una clase de Fitball suele desarrollarse durante una hora y se compone de las mismas fases que la mayoría de sesiones de ejercicio: calentamiento, fase de trabajo y estiramientos. La fase de trabajo puede ser estática o dinámica (al ritmo de la música) y se realiza a través de un conjunto de ejercicios que se practican de forma secuencial con repeticiones. Los ejercicios van dirigidos a mover y a reforzar todas las partes del cuerpo, mejorando el equilibrio, la fuerza y la coordinación.

La mayoría de los ejercicios se realizan utilizando la esfera como base. En este sentido es importante saber elegir la que mejor se adapte a tu cuerpo. Los tamaños pueden variar básicamente en función de la estatura del individuo que lo practica. Como medida de referencia diremos que la medida correcta es la que,

una vez sentados encima de la pelota, la flexión de nuestras piernas sea de un ángulo de 90°.

## **BENEFICIOS DEL FITBALL**

- Es un deporte muy completo que dinamiza todas las partes del cuerpo
- Mejora el equilibrio y la coordinación del cuerpo
- Corrige las malas posturas ayudando al cuerpo a habituarse a las correctas
- Tonifica y estira el cuerpo mediante ejercicios nuevos
- Es una de las mejores opciones para practicar ejercicio de bajo impacto
- Es especialmente indicado para personas con problemas lumbares y cervicales.
- Es un método que resulta divertido y que ofrece una nueva forma de trabajar los músculos

### **2.1.4 CARDIO KICK BOXING**

El Kick Boxing es un deporte que combina patadas y golpes de puño, y en él tu cuerpo está en íntima relación con tu mente. A diferencia del Tae-Bo, en el Kick Boxing el contacto personal es muy importante porque se basa en movimientos de ataque y defensa personal entre dos adversarios que tienen un encuentro.

También en el mundo del fitness el Kick Boxing ha evolucionado al 'Aero Kick Boxing' o 'Cardio Kick Boxing', una actividad aeróbica que utiliza las técnicas del Kick Boxing al ritmo de la música y excluyendo el contacto físico, es decir, sin contrincantes.

Patear y boxear

En este deporte aprendes los golpes y patadas más comunes, las combinaciones de movimientos, las guardias y varios trucos:

Patadas: Se usan las del Tae Kwon Do. Sus técnicas de piernas son las patadas frontal, circular, descendente, en gancho, de giro, de vuelta, en salto y barrida.

Golpes de puño: Se usan los del boxeo. Sus técnicas de brazos son los golpes con puño directo, cruzado, en gancho, descendente, ascendente y de giro. Para esto necesitas protegerte con los guantes de box y el equipo protector que te recomiende tu instructor.

El Kick Boxing es un deporte totalmente reglamentado; está prohibido golpear con antebrazos, codos, rodillas o cabeza; no se puede empujar ni golpear la espalda o debajo de la cintura.

### **Beneficios**

Las ventajas de este deporte son muchas, practícalo y muy pronto notarás sus excelentes resultados:

1. Quemas calorías y defines tus músculos. Es un excelente trabajo aeróbico de alto impacto que te pone en forma porque tienes un desgaste de energía muy grande.
2. Incrementas tu fuerza y tu resistencia cardiopulmonar. Este deporte puede llegar a ser espectacular, pero la preparación física es muy demandante.

3. Practicas otros ejercicios. Paralelamente, es necesario que entrenes saltando la cuerda, corriendo y haciendo abdominales.
4. Aumentas tu coordinación y velocidad de reacción. Te enseña movimientos precisos que se hacen con velocidad para sorprender a tu rival.
5. Aprendes una técnica efectiva de autodefensa. Más que para atacar, el Kick Boxing sirve para defenderte de un ataque en un caso extremo.
6. Elevas tu autoestima. Saber pelear, cubrirte de los golpes y estar atenta para soltar las manos de forma inmediata, te dará una gran seguridad y confianza en ti misma.

### **Cuánto y dónde**

Se recomienda practicar este deporte por lo menos dos días a la semana en clases de una hora, para que obtengas un buen aprendizaje y vayas acondicionando poco a poco tu cuerpo y mente.

### **2.1.5 TONIFICACION MUSCULAR (tono)**

Hace referencia regularmente en español a una actividad física de movimientos repetidos que se planifica y se sigue regularmente con el propósito de mejorar o mantener el cuerpo en buenas condiciones.

Hace énfasis en que la salud física es el resultado de la actividad física regular, de una dieta y nutrición apropiados, además de un descanso apropiado para la recuperación física dentro de los parámetros permitidos por el genoma.

Lección de aptitud en el gimnasio.

El fitness a menudo se divide en los tipos siguientes:

- \* Flexibilidad
- \* Resistencia Cardiovascular
- \* Fuerza Muscular & resistencia
- \* Constitución Física
- \* Agilidad
- \* Equilibrio
- \* Velocidad

En los últimos años, los programas de entrenamiento de Estilo Militar han llegado a ser cada vez más populares entre los civiles. Hay cursos disponibles por todas partes en EE.UU. y Europa, son impartidos generalmente por personal ex-militar. Muy a menudo los instructores tuvieron posiciones destacadas dentro de varias organizaciones militares. Frecuentemente los instructores fueron anteriormente reclutadores (Drill instructor), miembros de las Fuerzas Especiales o de haber tenido otras posiciones distinguidas dentro de la milicia. Estos cursos siempre tienen algunos elementos comunes, a menudo se enfocan en calistenia de estilo militar y de carreras en grupo. Los cursos a menudo se tienen muy temprano por la mañana y en cualquier estación del año. Los estudiantes pueden esperar tracciones, sentadillas, flexiones, y saltos, así como movimientos más difíciles tales como patadas de ondulación y flares estilo breakdance. Casi invariablemente un entrenamiento incluirá carreras cortas mientras más largas carreras son planificadas. Las fuerzas especiales son renombradas por su nivel de salud y la intensidad de sus entrenamientos.

En la actualidad está muy de moda la cultura física y el culto al cuerpo, de la cual el fitness es una parte importante, en países como Estados Unidos, existen competencias de salud y figura físico para mujeres que en parte han desplazado al culturismo femenino, haciendo más énfasis en la figura femenina y menos en el tamaño de los músculos. Estas competencias se tienen con frecuencia como partes de un mismo acontecimiento en concursos de culturismo. Las categorías fitness y figura están separadas, mientras que en la categoría fitness las competidoras han de realizar una serie de ejercicios, en figura la competencia es puramente estética. Sin embargo, las pautas del físico son semejantes, y muchas mujeres cruzan de una a la otra.

#### **2.1.6 AEROBICOS**

Los aeróbicos comienzan su impresionante ascenso hacia la cumbre deportiva desde el año 1968 donde el reconocido y mencionado en diversas teorías generales Dr. Kenneth Cooper, comienza a investigar y a entender los beneficios que trae para el cuerpo humano el trabajo intenso y/o constante, también llamado hoy en día cardiovascular, especialmente para aspectos no solo físicos, sino además mentales.

No obstante y a pesar de ya haber publicado un libro, esto dado entre los años 1971 y 1975; no fue sino hasta el año 1982 que el Dr. Cooper pudo implementar algunas de sus técnicas descritas en el libro, esto dado en el ámbito militar, ya que este diseñó varias pruebas con el propósito no solo de entrenar mejor físicamente a los soldados norteamericanos, sino además para conocer por ende las limitaciones físicas que poseía cada uno de ellos.

Las virtudes que presentaba el ejercicio aeróbico no eran del todo reconocidas por las personas en Estados Unidos, ya que incluso algunas poblaciones no conocían dicho tipo de entrenamiento; por ello el desarrollo de videos y libros promocionados por la reconocida actriz Jane Fonda, dieron por llamarlo de alguna manera, el impulso a los ejercicios aeróbicos para que estos pasaran de ser una actividad de pocos, a una casi obligatoria para las masas.

Cabe mencionar que un aspecto que dificultó la aceptación y auge del ejercicio aeróbico, fueron algunos factores como las lesiones, la falta de acompañamiento y lo monótono y aburrido que resultaban las rutinas de dicho ejercicio; sin embargo para comienzos de los años noventa esto cambió radicalmente gracias a factores como la biomecánica y el estudio de la fisiología. Las investigaciones en ámbitos como la fisiología y la biomecánica, permitieron dar a los ejercicios aeróbicos un giro realmente inesperado, ya que estos dos ámbitos no solo disminuyeron la presencia de las temidas lesiones, sino que a su vez con la inclusión de nuevas técnicas y ejercicios eliminaron la aburrición y la monotonía presente en los aeróbicos; sin mencionar que a su vez aumentaron las virtudes tanto físicas como fisiológicas de dicho tipo de ejercicio.

Para el año 1995, la adecuación de la música, la danza y la expresión corporal pasaron a jugar un papel fundamental en los ejercicios aeróbicos, ya que a partir de estos factores, se pudieron comenzar a implementar los ejercicios en grupo y aquellos tan populares en la actualidad como el spinning y las rutinas dancísticas.

Para la actualidad el ejercicio aeróbico como es sabido, es el tipo de ejercicio más reconocido alrededor del mundo, no únicamente por facilitar a nosotros unos cuerpos y una salud fisiológica dignas de admirar, sino a su vez por presentarse ante nosotros como una disciplina básica para mantener nuestra salud mental en un perfecto estado, se han implementado una serie de ejercicios con pasos secuenciales mezclando diferentes ritmos y géneros musicales para actualizar y mejorar este tipo de ejercicios en donde la persona tenga mas capacidad motriz y pueda trabajar su cuerpo de una forma diferente en una clase llamada rumba.

### **2.1.7 STRECHING**

Los primeros indicios relacionados con las actitudes de extensión muscular o flexibilidad se pueden datar hacia el año 2500 a. C. En esta época encontramos pinturas funerarias de las tumbas de Beni Hasan, en el antiguo Egipto, en donde aparecen unos dibujos los que se observan ejercicios de flexibilidad individuales y en parejas.

Posteriormente en unas estatuillas en Bangkok, hace más de 200 años, se muestran también posturas en las que se muestra esta cualidad.

En Oriente donde aparece el Yoga, existen otras disciplinas también de antigüedad milenaria, como el Diong y el Tai-ji-qan, las cuales utilizan técnicas de estiramiento similares a las que conocemos en la actualidad.

En Occidente, durante la época romana, existía un grupo de contorsionistas, que realizaban prácticas del desarrollo de la flexibilidad llevando a sus máximos límites y consecuencias. Estos ejercicios se exhibían a modo de espectáculo en fiestas y reuniones de aquella época.

Ya en nuestra cultura occidental, las primeras referencias fidedignas que tratan sobre el tema de la flexibilidad, son aquellas que introducen movimientos gimnásticos, preocupados especialmente por la educación física y el desarrollo armónico del cuerpo.

El precursor de estas ideas, dentro de lo que se denomina la escuela Sueca, P.H. Ling (1776 – 1839), el cual utiliza ejercicios de movilidad articular para corregir posibles defectos en la actitud postural.

Los seguidores de esta escuela, entre otros fueron su hijo Hjalmar Ling y C. Norlander, quienes utilizaron ejercicios individuales y por parejas insisten de nuevo en desarrollar la corrección de la actitud y del tono postural, afectados principalmente por sedentarismo de esta época, al mismo tiempo tratan de evitar las tensiones psicofísicas y buscan una mejora en la relajación, tanto física como mental. La técnica que se utilizaba para la ejecución de estos ejercicios, llamada

gimnasia de posiciones, consistía en participación de lo ellos llamaban “apoyos animados”, los cuales se realizaban a través de grandes tracciones repetitivas a modo de rebote, hasta el punto de dolor. En la actualidad a esta técnica se le conoce con el nombre de distensiones balísticas.

A principios del siglo XX, Niels Buck nos aporta un mayor dinamismo en los ejercicios, con los que llega a situaciones extremas de movimiento. Estos presentaban una gran preocupación por aumentar la movilidad articular diferenciándolos específicamente de otros en los que interviene la coordinación, la fuerza y la velocidad. Su método de “elongaciones” o “insistencias” consistía en movimientos rítmicos suaves y repetidos. Éstos se realizaban al final del recorrido articular, con la finalidad de ampliar el mismo dentro de los límites articulares normales. En general, su gimnasia ofrecía una mayor riqueza de posibilidades para mejorar la movilidad articular y la elasticidad muscular.

Unos años más tarde, Huiriche Medeau y su escuela de Berlín son difusores de un tipo de gimnasia pasiva o estática, cercana a las “asanas” (posturas) yóguicas, en las que se utilizan el control de la actitud respiratoria y la relajación mental concediéndoles un valor modelador postural.

Durante estos años, Medeau tuvo un profundo interés por el valor postural y modelador en estos ejercicios, todo aquello se reconoce con un escrito suyo que dice: “Gracias a los juegos Olímpicos y otras reuniones internacionales, hemos topado con las formas de los ejercicios físicos del Lejano Oriente; me refiero a los japoneses, chinos e hindúes. Como nosotros, los europeos hemos por fin renunciado a la oscuridad que a estos pueblos atribuíamos por ser ellos coloniales, vemos ahora con sumo respeto y admiración las grandes realizaciones de que los mismos son capaces”.

### **2.1.8 YOGA**

¿Qué es el Yoga?

El yoga es una técnica o ciencia de crecimiento personal. Trabaja el cuerpo físico, las glándulas endocrinas, los órganos internos a la vez que busca conectar la mente inconsciente con la consciente y nos permite observar nuestros patrones mentales. La finalidad de esta disciplina es ayudarnos a mantenernos sanos, encontrar la felicidad tanto a nivel físico como a nivel mental y espiritual y que nos podamos sentir realizados.

¿En qué se basa el Yoga?

Una clase de yoga es una sucesión de ejercicios. Para realizar uno, adoptamos una postura. A veces a esta postura le incorporamos movimiento. Regulamos la respiración y ponemos la atención de los ojos en un punto determinado. Y entramos en un estado meditativo, de introspección. A veces incluso repetimos un mantra o hacemos un gesto con las manos. ¡Con tantas cosas que hay que controlar cómo no va a parar nuestra mente! Después de un ejercicio hay una corta relajación y seguidamente se pasa al siguiente.

¿En qué nos puede ayudar el Yoga?

El yoga beneficia a todo ser humano, no importa sea niño o persona mayor. Hombre o mujer, no importan las creencias personales,

Con el yoga estiramos nuestro cuerpo y, cuando más tenso y rígido está uno, es

cuando más conviene. Rejuvenece nuestras células al aportarnos más oxígeno. También rejuvenece nuestro cerebro haciendo que su rendimiento sea más alto. Reduce el estrés al mantener los niveles de cortisol a raya. Nos calma y nos serena, permitiéndonos descansar. Nos da energía y vitalidad. Y nos acerca a nuestro ser interno, descubriendo quienes somos, qué queremos y dónde están nuestras limitaciones. Además, segregamos endorfinas, que nos dan una gran sensación de bienestar. Pero de poco sirve hablar de los beneficios del yoga. A la consciencia no le sirven las palabras, quiere una experiencia. Descubre por ti mismo qué se siente al practicar yoga.

#### Origen e historia del Yoga

El yoga es una ciencia milenaria (unos 5000 años) que nació en el Valle del Indo, expandiéndose más tarde a otras culturas y tradiciones. Al principio, se practicaba abiertamente hasta que, poco a poco, paso a ser enseñada de maestro a discípulo y gracias a esta cadena ha llegado hasta nuestros días. Con el tiempo, lo que era un único sistema se dividió en diferentes ramas. El Hatha yoga es la rama más conocida en occidente y a Kundalini yoga se le llama la madre los yogas por integrar diferente ramas.

#### **2.1.9 STEP**

Creado en 1990 por la monitora de aeróbic Gin Miller, éste deporte consiste en realizar un trabajo físico completo siguiendo una secuencia de ejercicios que tienen como base principal las subidas y las bajadas de una plataforma rectangular elevada. De hecho, el nombre de este deporte: “Step” significa “escalón” e ilustra perfectamente la forma de trabajo de esta modalidad.

Considerado cómo el único deporte que permite realizar un trabajo cardiovascular y muscular a la vez, la práctica de Steps proporciona una mejora considerable de la resistencia aeróbica, la fuerza física y la flexibilidad corporal. Su parte coreografiada mejora la coordinación y la capacidad de reacción del alumno, trabajando también a nivel mental, estimulando la memoria y la concentración.

A medida que se practica, el alumno puede ver cómo se desarrollan su agilidad y fuerza físicas independientemente de la edad y de sus posibilidades físicas. Practicar Steps es un deporte accesible para todas las edades puesto que la altura del step es regulable y la intensidad del trabajo es flexible y puede adaptarse a las particularidades de cada persona.

En función de la marca y del diseño, podemos encontrar diferentes tipos de steps aunque todos ellos deben cumplir unos requisitos básicos: por definición, el step consiste en una plataforma rectangular con una superficie antideslizante y un conjunto de soportes que permiten regular su altura. Debe ser estable y estar especialmente preparado para absorber el impacto del trabajo físico que se realice sobre él.

Existen diferentes niveles de altura para regular el step en función del nivel de experiencia del alumno. Cuánto más alto esté, mayor será el trabajo físico aunque hay que tener en cuenta que las rodillas no deben llegar a pasar nunca de un ángulo de 90°:

\* Nivel 1(10 cm de altura): para personas que no están acostumbradas a realizar deporte regularmente y que nunca han practicado en step.

\* Nivel 2 (15 cm de altura): para personas ya iniciadas y con cierta experiencia en la práctica sobre step.

\* Nivel 3 (20 Cm de altura): para personas con una buena forma física y expertas en la disciplina.

Una sesión de Steps es estructura igual que cualquier clase guiada. Las sesiones son grupales y están dirigidas por un monitor experto que irá indicando la coreografía y los ejercicios a practicar al ritmo de una música con ritmos cañeros. Su duración suele ser de 50 minutos a 1 hora y generalmente se divide en las siguientes partes:

\* Calentamiento: Los primeros 10 minutos se dedican a preparar el cuerpo para el trabajo físico mediante la realización de ejercicios simples sobre el step. Normalmente se siguen una coreografía muy simple con pocas repeticiones que sirve para entrar en calor.

\* Parte aeróbica: Es la parte en la que se trabajan la resistencia, la capacidad cardiovascular y la quema de calorías. La coreografía puede complicarse y el nivel de repeticiones aumenta. Suele durar entre 30 y 40 minutos.

\* Parte de trabajo muscular: Dura entre 10 y 15 minutos y su función es trabajar más focalizadamente los grupos musculares que quedan más en segundo plano durante la parte aeróbica. Es decir, abdominales, brazos y espalda.

\* Estiramientos: Los últimos 5-10 minutos de la clase se dedican a estirar los músculos y a relajar el cuerpo.

Esta disciplina deportiva cuenta con su propio sistema de ejercicios y de pasos que se han ido ampliando y perfeccionando a lo largo del tiempo hasta llegar a ser un conjunto muy amplio y con diferentes niveles de complejidad. Esta riqueza de posibilidades ha permitido que en la actualidad, los gimnasios ofrezcan clases especializadas de coreografía sobre steps en las que la fusión entre danza y trabajo aeróbico es mucho más estrecha. En esta modalidad, el espacio de trabajo se amplía a dos steps por persona y la coreografía se complica hasta el punto de constituir un auténtico reto mental para el que lo practica.

## BENEFICIOS

\* La base aeróbica de esta modalidad de Fitness la hace perfecta para aumentar la capacidad de absorción de oxígeno y la mejora del rendimiento cardiovascular.

\* Además, esta naturaleza aeróbica hace que en cada sesión se consuma un número de calorías elevado y en consecuencia, se convierta en un deporte adecuado para la reducción del volumen de grasa.

\* Se tonifican los músculos. Sobre todo glúteos, caderas y piernas.

\* Mejora la fuerza física general y la resistencia del cuerpo.

\* Su práctica aumenta la fuerza, la flexibilidad y la capacidad de reacción y la coordinación.

\* Mentalmente constituye un deporte perfecto para desconectar de las preocupaciones diarias y a la vez, entrenar la capacidad de concentración y la memoria.

## RECOMENDACIONES

\* Antes de empezar a practicar Steps hay un conjunto de directrices básicas que debes conocer para asegurar una buena ejecución y reducir el riesgo de lesiones:

1. • Subir al step apoyando toda la planta del pie y colocándolo siempre en el centro de la plataforma sin que sobresalga por ninguno de sus lados.

2. • Mantener el cuerpo alineado con los hombros hacia atrás.

3. • No te echas hacia delante desde las caderas. Impulsa el movimiento con todo el cuerpo.

4. • No contraigas las piernas ni bloques las rodillas. Mantén las piernas semiflexionadas y a punto para la reacción.

\* - La práctica de este deporte implica un cierto tiempo de adaptación para familiarizarse con el step y sus posibilidades aeróbicas. ¡No desanimas! Poco a poco irás mejorando.

\* - Lleva una botella de agua siempre contigo y bebe antes, durante y después del a clase para mantenerte hidratada.

\* - En caso de padecer algún tipo de lesión en la rodilla, puede que este deporte no sea muy recomendado. Consulta antes con tu médico.

### 2.2.1 TAE BO

El Tae Bo. Surgió por iniciativa de Billy Blanks, campeón mundial de karate en múltiples ocasiones, como una manera de ejercitarse en forma divertida con sus familiares y amigos. Al ver los resultados obtenidos y el entusiasmo de los participantes, fundó el Centro de Entrenamiento Mundial (World Training Center) en Sherman Oaks, California, en 1989, para hacer extensivos los beneficios de su técnica, basada en las artes marciales tradicionales, sólo que sin aquellos movimientos de gran exigencia que pudieran ocasionar lesiones.

De esta manera, la última década del siglo XX fue testigo del desarrollo y difusión de la ingeniosa y atractiva amalgama de box, tae kwon do, karate y ejercicios aeróbicos que da vida al tae bo, cuyo nombre, por cierto, no fue elegido al azar, sino que son las siglas de total awareness, excellence body obedience (en español, conocimiento total y excelente de la obediencia corporal).

Vista a la distancia, la práctica de tae bo asemeja una coreografía en la que se combate con un adversario ficticio y que obliga a la movilización y estiramiento de todo el cuerpo, aunque hay mayor exigencia de piernas, cintura y hombros. Con ello se beneficia a la musculatura en general, pero también a la actividad de los sistemas respiratorio y circulatorio, ya que es una actividad aeróbica (en la que el flujo de aire en los pulmones y el ritmo cardíaco son más intensos de lo normal).

Para el buen desempeño de esta disciplina se requiere el uso de tenis apropiados para reducir el impacto que genera el ejercicio, sin olvidar que los “golpes” y “patadas” se deben realizar con cuidado para no forzar a rodillas y codos. También vale mencionar que quedan prohibidas las comidas abundantes antes de la práctica, a fin de evitar malestar estomacal y mareo.

En cuanto a la frecuencia de práctica, se aconseja acudir tres veces por semana a una sesión de una hora, aunque la intensidad puede regularse de acuerdo con la exigencia del ejercicio y capacidad del practicante. Esto es muy importante para

las personas de nuevo ingreso, pues en lo que mejoran su condición física pueden efectuar rutinas de 40 minutos y detenerse a menudo para descansar o tomar agua.

Así, cualquier persona, sin importar su edad o sexo, puede practicar esta alegre y hasta filosófica forma de ejercicio, aunque no está de más acudir previamente a revisión médica para saber si hay alguna contraindicación, como padecer algún problema cardíaco o enfermedad en articulaciones.

La escasa actividad física en las ciudades y el estrés generado por intensas rutinas de trabajo pueden ser adecuadamente combatidos con ayuda de ejercicios aeróbicos como el TAE BO. Sería difícil enunciar todas sus virtudes, pero las principales son:

- Puede ser practicado indistintamente por hombres y mujeres.
- Es de fácil aprendizaje, pues al principio sólo hay que copiar los movimientos hasta encontrar el ritmo con ayuda de la música.
- Mejora facultades como concentración, constancia y toma de decisiones.
- Ejercita a músculos y tendones, dando mayor elasticidad y agilidad de movimiento.
- Introduce al practicante en el mundo de la defensa personal, al enseñar técnicas de boxeo y artes marciales.
- Fortalece la autoestima y ayuda a establecer nuevas relaciones sociales.
- Ayuda a adelgazar y a controlar el peso corporal.
- Contribuye a disminuir los niveles de colesterol y grasas en la sangre.
- Reduce el riesgo de padecer diabetes.
- Disminuye la posibilidad de sufrir hipertensión (presión arterial elevada) o permite controlarla.
- Reduce la probabilidad de sufrir infartos y otras enfermedades del corazón y sistema circulatorio.
- Si todo esto pareciera poco, cabe mencionar que el TAE BO. También fomenta la creación de una filosofía de vida distinta y constructiva, en la que imperan la autodisciplina y la exaltación de los valores individuales más constructivos.

### **2.2.2 ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO**

El entrenamiento personal es un servicio ya implantado en los grandes clubs de fitness que en ocasiones no es contratado por una falta tanto del conocimiento de su existencia o de sus funciones.

No sólo los clubs de fitness, sino autónomos, agencias especializadas e incluso algunos hospitales valoran y ofrecen la calidad del servicio individualizado.

Por ello, el objetivo en este primer artículo es aportar algunas definiciones caracterizadoras de este servicio:

- El entrenamiento personalizado se imparte por un entrenador personal, siendo éste un profesional que instruye y entrena clientes, generalmente en una situación

individual en la realización de ejercicios apropiados y seguros, con el objetivo de incrementar su aptitud física y en general su salud (Roberts, 1996, en Jiménez, 2005).

- Un entrenador personal es un experto cualificado de la actividad física, especialista en comunicación, relaciones sociales, motivación y atención al público (Jiménez, 2002).

- Es un profesional que se dedica al entrenamiento individualizado para personas que necesiten mejorar su condición física general o específica, para conseguir objetivos que van desde la salud hasta el alto rendimiento (Forteza y col., 2004).

- El entrenador personal ofrece un entrenamiento avanzado para crear ejercicios eficaces que garanticen resultados en el entrenamiento (Brooks, 2001).

- El entrenador personal favorece la eficiencia del ejercicio físico, el tiempo que ha sido contratado dicho servicio (Isidro y col., 2007).

- Es un proceso de entrenamiento en el cual el profesional está exclusivamente al servicio del cliente, que se planifica respetando los gustos y objetivos del mismo y que se controla tanto durante la ejecución del programa como a través de la evaluación de la aptitud física, sacando el máximo partido de los recursos de los que se dispone (Isidro y col., 2007).

En síntesis, definimos el entrenamiento personalizado como aquel servicio de ejercicio físico seguro, eficaz y eficiente que reduce el riesgo de lesión y maximiza los resultados positivos.

### 3. ZONA DE INFLUENCIA – MACRO Y MICRO LOCALIZACION.

Macro localización: Bogotá-Chapinero.



Autor: metrocuadrado.com

#### 3.1 BOGOTA

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

Bogotá D. C. es la mayor y más poblada ciudad del país, además de ser el centro cultural, industrial, económico y turístico más importante de Colombia y uno de los principales de América Latina. La importante oferta cultural se encuentra representada en la gran cantidad de museos, teatros y bibliotecas, siendo algunos de ellos los más importantes del país. Además, es sede de importantes festivales de amplia trayectoria y reconocimiento nacional e internacional. También se destaca la actividad académica, ya que algunas de las universidades colombianas más importantes tienen su sede en la ciudad.

##### **Administración de Bogotá D. C.**

Bogotá D. C. está conformada por el área urbana y el área rural. Su territorio es una subdivisión dentro del Departamento de [Cundinamarca](#); sin embargo, no pertenece a éste, equivaliendo así a un [departamento](#), una división territorial de primer orden en Colombia, gozando de los atributos que a éstos se le confieren.

El [Alcalde Mayor](#) de Bogotá D. C. es el jefe de gobierno y de la administración distrital, representando legal, judicial y extrajudicialmente al Distrito Capital. Es considerado el segundo cargo más importante del país, después del de [Presidente de la República](#). El cargo es elegido democráticamente por un periodo de cuatro años, el cual es ejercido actualmente por [Samuel Moreno](#), miembro del [Polo](#)

**Democrático Alternativo.** Además cada una de las localidades tiene un Alcalde Local, nombrado por el Alcalde Mayor del Distrito y bajo la supervisión de éste, quienes se encargan de coordinar la acción administrativa del gobierno distrital en la localidad.

El **Concejo Distrital** posee atribuciones legislativas (aunque de su seno se emiten "acuerdos", no leyes) y es el encargado de ejercer el control político en la administración distrital. Se encuentra compuesto por 45 concejales representativos de las veinte localidades, los cuales son elegidos democráticamente cada cuatro años; de la misma forma, cuenta con secretarías distritales (salud, movilidad, educación, entre otras) y un departamento que maneja el tema ambiental (**Departamento Técnico Administrativo del Medio Ambiente - DAMA**).

El **poder judicial** en la ciudad se encuentra conformado por diferentes jueces y magistrados. Por ser la capital del país se pueden encontrar todas las jerarquías jurisdiccionales, como son a nivel nacional: La Corte Suprema de Justicia, El Consejo de Estado, La Corte Constitucional y el Consejo Superior de la Judicatura; a nivel distrital el Tribunal Superior de Bogotá con sus distintas Salas de Decisión, el cual está compuesto por 9 miembros y dividido en cuatro salas, las cuales sesionan cada una con tres Magistrados de la siguiente manera: Sala de decisión Civil, Agraria y de Familia, Sala de decisión Laboral, Sala de decisión Penal y Sala de decisión Administrativa. Finalmente en el nivel básico se encuentran los Juzgados de Circuito y los Municipales en sus distintas especialidades (Civil, Penal, Laboral, etc).

### **3.1.1 División administrativa**

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

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

Una JAL cumplen funciones concernientes con los planes y programas distritales de desarrollo económico y social de obras públicas, vigilancia y control a la prestación de los servicios públicos en su localidad y las inversiones que se realicen con los recursos del Distrito Capital, además de lo concerniente a la distribución de las partidas globales que les asigne el presupuesto distrital y, en general, velar por el cumplimiento de sus decisiones, recomendar la adopción de determinadas medidas por las autoridades del Distrito Capital, y promover la participación ciudadana.

### **3.1.2 Las localidades son:**

1. Usaquén
2. **Chapinero**
3. Santa Fe
4. San Cristóbal
5. Usme
6. Tunjuelito

7. Bosa
8. Kennedy
9. Fontibón
10. Engativá
11. Suba
12. Barrios Unidos
13. Teusaquillo
14. Los Mártires
15. Antonio Nariño
16. Puente Aranda
17. La Candelaria (Centro Histórico)
18. Rafael Uribe Uribe
19. Ciudad Bolívar
20. Sumapaz

Teniendo en cuenta la cantidad de localidades se á elegido llevar a cabo el plan de negocios en la localidad de Chapinero más específicamente en la UPZ chapinero lago.

#### 3.1.2.1 CHAPINERO



El área total de la localidad es de 3.898 hectáreas y el área urbana es de 1.349 hectáreas. Esto hace que la localidad se encuentre ubicada en el puesto décimo segundo en cuanto al área urbana de la ciudad.

- Norte: [Calle 100](#), con la localidad de [Usaquén](#).
- Sur: Avenida 39, con la localidad de [Santa Fe](#).
- Oeste: [Autopista Norte](#) y [Avenida Caracas](#) con la localidad de [Barrios Unidos](#) y [Teusaquillo](#).
- Este: Cerros orientales con el municipio de [La Calera](#) ([Cundinamarca](#)).

Chapinero es la localidad número dos del [Distrito Capital de Bogotá](#). Se encuentra ubicada al nororiente de la [ciudad](#).

El sector denominado Chapinero tradicionalmente incluye la localidad de Chapinero y una parte de [Teusaquillo](#) y los Barrios Unidos, ya que es la única localidad de Bogotá cuyo territorio sobrepasa su perímetro (una especie de zona suburbana), como es el caso de Chapinero Occidental en Teusaquillo y Chapinero Los Alcázares en los Barrios Unidos. Comúnmente los territorios de Chico, El Lago, Cataluña y el resto de la localidad hacia el norte, así como los Cerros Orientales de la localidad no son incluidos en esta denominación tradicional, por cuestiones de influencia cultural.

Chapinero es una de las localidades más importantes de [Bogotá](#) y está compuesto de tres grandes sectores urbanos: el sector de Chapinero, El Lago y [Chico](#). Todos ellos sectores residenciales que se han convertido en importantes sectores comerciales. Es en su mayoría considerada como zona urbana, pero su gran sector de los Cerros que la rodean al oriente, la complementan como localidad mixta.

La zona rural está surcada por los Cerros Orientales que son muy boscosos con quebradas y riachuelos que nacen en lo alto y se pierden al llegar a la ciudad entre canales y desagües. Los ríos más destacados son el Arzobispo, que desemboca en el San Francisco antes de que éste vierta sus aguas al [Río Bogotá](#), y el Virrey, que forma parte del sistema de El Salitre, desembocando en el [Río Bogotá](#) como el río Juan Amarillo.

### **Micro localización – UPZ lago chico.**

| tabla de Barrios que conforman la UPZ de Chico Lago |                     |
|-----------------------------------------------------|---------------------|
| Chico Lago                                          | 1. Antiguo Country  |
|                                                     | 2. Chico Norte      |
|                                                     | 3. Chico Norte II   |
|                                                     | 4. Chico Norte III  |
|                                                     | 5. Chico Occidental |
|                                                     | 6. El Chico         |
|                                                     | 7. El Retiro        |
|                                                     | 8. Espartillal      |
|                                                     | 9. La Cabrera       |
|                                                     | 10. Lago Gaitan     |
|                                                     | 11. Porciuncula     |
|                                                     | 12. Quinta Camacho  |

La población de Chapinero por UPZ la analizamos en el siguiente recuadro.

|                   |                 |
|-------------------|-----------------|
| Sin UPZ           | 629             |
| El Refugio        | 29.931          |
| San Isidro        | Patios<br>9.404 |
| Pardo Rubio       | 33.872          |
| Sagrado Corazón   | 17              |
| <b>Chico Lago</b> | <b>26.879</b>   |
| Chapinero         | 19.680          |
| N.A.              | 2.658           |

**Total 123.070**

### 3.1 PERFIL DEL CLIENTE.

El plan de negocios está orientado a todo el tipo de población desde personas de 1 mes de edad hasta los 99 años ofreciendo varios paquetes de clases de acuerdo a la edad y necesidades del usuario

El principal perfil de nuestros usuarios es el trabajador de oficina ó habitante de la upz que se encuentre entre las edades 20 a 50 años personas que no poseen mucho tiempo debido a su nivel de ocupación, ambos generos, personas que se ubican socialmente en un estrato entre el 3 y 5 sin olvidar también el resto de personas que posiblemente en algún pueden convertirse en clientes potenciales.

Edad 20-50 años

Genero ambos

Estrato socioeconómico 3-5

Clases por poblaciones todas sin excepción de acuerdo a las condiciones físicas y mentales de cada usuario teniendo en cuenta las limitaciones o estado de salud que presenten

22.000 personas se encuentran entre este margen de edad.

### **3.3 ANALISIS DEL SECTOR**

La empresa se ubica en el nivel terciario de la economía colombiana por ser una empresa prestadora de servicios profesionales, en este caso servicios de acondicionamiento físico para la salud, no producimos bienes tangibles como los dos primeros sectores de la economía, pero sin embargo, contribuimos de una manera considerable a la formación del ingreso nacional, por ser una empresa que genera una gran rentabilidad.

#### **3.3.1 ANALISIS DE LA COMPETENCIA**

Estos son los principales centros de acondicionamiento físico que se ubican o poseen una sede en la UPZ de chapinero lago, convirtiéndose así en nuestra principal competencia

| CENTRO MEDICO DEPORTIVO   | COSTOS                                                                                                 | PERSONAL                                                                                                                                     | SERVICIOS                                              | INFORMACION                                                        |
|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| BODYTECH (cabrera)        | AÑO: \$1.500.000 +<br>MEMBRESIA<br>SEMESTRE: \$900,000<br>TRIMESTRE: \$550,000<br>TIQUETERA: \$300,000 | INSTRUCTORES DE PLANTA<br>INSTRUCTORES GRUPALES<br>INSTRUCTORES<br>PERSONALIZADOS<br>MEDICOS DEPORTOLOGOS<br>ESTETICISTAS<br>FISIOTERAPEUTAS | GIMNASIO<br>FISIOTERAPIA<br>SPA<br>PISCINA<br>BOUTIQUE | CALLE 85 # No 7 - 13<br>tel: 7442222 ext. 1261<br>ESTRATO SOCIAL 4 |
| SPINNING CENTER (cabrera) | AÑO: \$900,000 +<br>MEMBRESIA<br>SEMESTRE: \$550,000<br>TRIMESTRE: \$350,000<br>TIQUETERA: \$150,000   | INSTRUCTORES DE PLANTA<br>INSTRUCTORES GRUPALES<br>INSTRUCTORES<br>PERSONALIZADOS<br>MEDICOS DEPORTOLOGOS<br>ESTETICISTAS<br>FISIOTERAPEUTAS | GIMNASIO<br>FISIOTERAPIA<br>SPA                        | CALLE 85 # No 13 - 47<br>tel: 6914007<br>ESTRATO SOCIAL 4          |
| PILATES BODY GALERY       | AÑO: \$1.000.000<br>SEMESTRE: \$550,000<br>TRIMESTRE: \$250,000<br>TIQUETERA: \$200,000                | INSTRUCTORES DE PLANTA<br>INSTRUCTORES<br>PERSONALIZADOS<br>ESTETICISTAS<br>FISIOTERAPEUTAS                                                  | GIMNASIO<br>FISIOTERAPIA<br>SPA                        | CALLE 83 # No 14A - 12<br>ESTRATO SOCIAL 4                         |
| ELENA DEL MAR             | AÑO: \$800.000 +<br>MEMBRESIA<br>SEMESTRE: \$450,000<br>TRIMESTRE: \$220,000<br>TIQUETERA: \$150,000   | INSTRUCTORES DE PLANTA<br>INSTRUCTORES GRUPALES<br>FISIOTERAPEUTAS                                                                           | GIMNASIO<br>SPA<br>BOUTIQUE                            | AVENIDA 13 # 83 - 44<br>ESTRATO SOCIAL 4<br>ANTIGUO COUNTRY        |
| ATLETHIC                  | AÑO: \$1.350.000 +<br>MEMBRESIA<br>SEMESTRE: \$850,000<br>TRIMESTRE: \$500,000<br>TIQUETERA: \$300,000 | INSTRUCTORES DE PLANTA<br>INSTRUCTORES GRUPALES<br>INSTRUCTORES<br>PERSONALIZADOS<br>MEDICOS DEPORTOLOGOS<br>ESTETICISTAS<br>FISIOTERAPEUTAS | GIMNASIO<br>FISIOTERAPIA<br>SPA<br>PISCINA             | CARRERA 15 No 80 -<br>45<br>ESTRATO SOCIAL 4                       |
| ALTUS BODY CALLENGE       | AÑO: \$500,000<br>SEMESTRE: \$220,000<br>TRIMESTRE: \$150,000<br>TIQUETERA: \$180,000                  | INSTRUCTORES DE PLANTA<br>INSTRUCTORES<br>PERSONALIZADOS                                                                                     | GIMNASIO                                               | CARRERA 10 # 93 17                                                 |
| HAIR STYLE                | AÑO: \$400,000 +<br>MEMBRESIA<br>SEMESTRE: \$2000,000<br>TRIMESTRE: \$140,000<br>TIQUETERA: \$150,000  | INSTRUCTORES DE PLANTA<br>INSTRUCTORES<br>PERSONALIZADOS                                                                                     | GIMNASIO<br>FISIOTERAPIA                               | CARRERA 23 # 94 - 17                                               |

### 3.4 MERCADO POTENCIAL – FICHA TECNICA Y ENCUESTAS

## PARÁMETROS PARA EL TAMAÑO DE LA MUESTRA

- Se tomo una base de 26.879 habitantes, de la UPZ Chico Lago, Chapinero.
  - Error estándar 10
  - Nivel de confianza 90

Se tomó una muestra general de 26.879 habitantes de la UPZ chico lago, UPZ elegida para llevar a cabo el plan de negocios Por otra parte se ha trabajado un error permisible del 1.5 % y un nivel de confianza del 90% respectivamente.

### 3.4.1 DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO DE CONSULTA

#### PARTE ESTADÍSTICA

|                              |                                 |
|------------------------------|---------------------------------|
| <b>PREGUNTAS</b>             | <b>10</b>                       |
| <b>OPCIONES DE RESPUESTA</b> | Cerradas con opción múltiple    |
| <b>TAMAÑO DE LA MUESTRA</b>  | 200                             |
| <b>PERFIL DEL ENCUESTADO</b> | Habitantes de la UPZ chico lago |

**Tamaño de la muestra:** Este es un aspecto concreto en las primeras fases de una investigación comercial y determina el grado de credibilidad que se conceden a los resultados obtenidos.

La cantidad de encuestas aplicadas se determino tra haber realizado Una fórmula muy extendida que orienta sobre el cálculo del tamaño de la muestra para datos globales es la siguiente

$$n = \frac{k^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{(e^2 \cdot (N-1)) + k^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde:

- N: Es el tamaño de la población o universo (número total de posibles

encuestados). = 26.879

- k: Es una constante que depende del nivel de confianza asignado. El que indica la probabilidad de que los resultados de la investigación sean ciertos, para el caso en particular el nivel de confianza empleado es del 90% de  $Z = 1.65$
- e: Es el margen de error permitido. El que para el caso en particular ha sido del 6%
- p: Proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio. Dado que este dato es desconocido se ha supuesto que  $p = q = 0,5$  para garantizar como la opción más segura. = 0,5
- q: Proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es  $1 - p = 0,5$
- n: Tamaño de la muestra (número de encuestas que se deben realizar). Lo que permitió obtener que el tamaño de la muestra es:

194,4 para facilitar el proceso se realizan 200 encuestas

A continuación son presentadas las encuestas a realizar

$$n = \frac{k^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{(e^2 \cdot (N-1)) + k^2 \cdot p \cdot q}$$

$$n = (1,65^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5 \cdot 26789) / [(0,06^2 \cdot 1) + 1,65^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5]$$

**n=200**

El estudio de mercado se realiza por medio de 200 encuestas de carácter cuantitativo teniendo en cuenta que se busca descifrar que tipo de clases tendrían mayor acogida entre la población a trabajar también horarios en los que se puedan ofrecer diversos servicios y lo más importante aún, si llega a ser viable el proyecto como tal, las encuestas se llenaran por medio de un muestreo aleatorio simple por conveniencia, en diversos puntos de la UPZ elegida que en este caso es Chico Lago correspondiente a la localidad de Chapinero.

Instrumento es una encuesta de tipo cerrada

## **TRABAJO INVESTIGATIVO PARA EL BUEN APROVECHAMIENTO DEL TIEMPO LIBRE EN SALA DE CLASES GRUPALES**

**ACONTINUACION SE ENCONTRARA CON UNA SERIE DE PREGUNTAS QUE TIENEN COMO FIN DARLE CLARIDAD A UN TRABAJO INVESTIGATIVO SOBRE EL APROVECHAMIENTO DEL TIEMPO LIBRE**

1. ASISTE A UN GIMNASIO EN LA ACTUALIDAD SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_
2. En QUE DIAS LE GUSTARIA O ASISTE AL GIMNASIO?

LUNES \_\_\_\_\_ MARTES \_\_\_\_\_ MIERCOLES \_\_\_\_\_ JUEVES \_\_\_\_\_  
 VIERNES \_\_\_\_\_ SABADO \_\_\_\_\_ DOMINGO \_\_\_\_\_

3. EN que horario usted asiste o le interesaría hacerlos.  
 En la mañana \_\_\_\_\_ en la tarde \_\_\_\_\_ en la noche \_\_\_\_\_
4. De acuerdo a su desarrollo ¿personal cual es el motivo. Salud \_\_\_\_\_  
 ampliar su vida social \_\_\_\_\_ estética \_\_\_\_\_  
 subir de peso \_\_\_\_\_ bajar de peso \_\_\_\_\_ hobby \_\_\_\_\_
5. Considera usted que es importante asistir a diferentes actividades de acuerdo al interés de mejoramiento de sus calidad de vida. Si \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_
- 6.Cuál de estos servicios le llama mas la atención en un gimnasio: Pilates \_\_\_\_\_  
 Core \_\_\_\_\_ Fitball \_\_\_\_\_ Cardio kick boxing \_\_\_\_\_  
 Tonificación Muscular (tono) \_\_\_\_\_ Aeróbicos \_\_\_\_\_ Streching \_\_\_\_\_  
 Yoga \_\_\_\_\_ Step \_\_\_\_\_ Tae Bo. \_\_\_\_\_ Entrenamiento personalizado \_\_\_\_\_
7. De acuerdo al interés en su empresa le brindas diferentes alternativas de actividad para mejorar el climax laboral si \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_
8. En la empresa existen programas para la prevención y promoción de la salud si \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_
9. Usted estaría en condiciones de asistir a programas encaminados a la prevención y promoción de la salud. Si \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_
10. Usted o su empresa le gustaría contar con una organización especializada en este tipo de programas si \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_

De acuerdo a la muestra aplicada podemos determinar que el 56% de los encuestados no asiste a un gimnasio

De acuerdo a este grafico vemos que días tendríamos mayor afluencia de publico para programar las clases de mayor acogida, siendo el lunes con el 21% y el miércoles con el 20% lo que equivaldría una afluencia de usuarios aproximada en 190 los lunes y 185 los miércoles

Este grafico nos demuestra que en las horas de la noche tendríamos mayor afluencia de personas

Al ver que los 2 mayores motivos para asistir a clases de actividad física son mejorar su salud o prevenir enfermedades con el 37 % verse mejor estéticamente con el 24% se implementarían con mayor frecuencia las clases cardiovasculares que beneficiarían de forma directa a estos dos tipos de requerimientos y demás

El 97% esta de acuerdo con asistir a actividades deportivas que mejoren su calidad de vida

Según este grafico podemos analizar que el servicio cardio kick boxing sería el que más llama la atención entre los 11 servicios ofrecidos con un 16% de preferencia y el resto quedaría en el siguiente orden de acuerdo al nivel de preferencia

Entrenamiento Personalizado con el 15%

Tae Bo. con el 10%

Pilates, Core, Yoga y Aeróbicos con el 9%

Tono con el 7%

Step y Fitball con el 6%

Streching con el 4%

El 81% de personas encuestadas informan que la empresa para la cual laboran no les ofrece actividades que mejoren el clímax laboral

El 87% de personas encuestadas informan que la empresa para la cual laboran no existe o no ofrecen programas encaminados para la prevención y promoción de la salud.

El 93 % de encuestados estarían de acuerdo con asistir a programas encaminados a la prevención y promoción de la salud esto nos equivaldría a 186 usuarios

El 92% de personas encuestadas les gustaría contar con una organización especializada en servicios para la prevención y promoción de la salud.

**Conclusión:**

Es totalmente viable el plan de negocios, adquiriendo la responsabilidad social de generar espacios que contribuyan a que la población en general se ejercite y contribuya a disminuir en gran medida el sedentarismo al que se ve expuesto la gran mayoría de usuarios.

Las clases grupales en las que se hará énfasis son:

Kick Boxing, Entrenamientos Personalizados, Tae Bo, Pilates, Core, Yoga y Aeróbicos es un amplio margen de servicios que se pueden variar en horario de acuerdo a la acogida que posea durante el desarrollo del proyecto.

### **3.5 PLAN DE MERCADEO - ESTRATEGIAS.**

Realizar un salón totalmente equipado para programar clases grupales y entrenamiento personalizado en la UPZ lago chico en Bogotá.

#### **3.5.1 OBJETIVO**

Dar a conocer el servicio que se piensa prestar en las instalaciones del salón.

##### **Como:**

La empresa se empezara a promocionar por medio de stand en los centros comerciales ubicados dentro de la UPZ y cercanos a la misma, por medio de redes sociales avisos publicitarios en revistas y periódicos de masiva circulación , volanteo y perifoneo en las avenidas y parques más importantes del sector, eventos como son clases grupales al aire libre en sitios de gran flujo de personas para que interactúen y conozcan los diversos servicios que ofrece la empresa

**Por medio de:**

- Realizar un folleto de la sede, donde se registren los diferentes programas de ejercicio y los planes que ofrecemos de acuerdo a las expectativas de cada cliente, además de especificar los valores agregado con los que el centro de acondicionamiento físico contara.
- A través de los vendedores organizar visitas a empresas cercanas a la sede ofreciendo planes empresariales donde se evidencia una comodidad y se realice un convenio con esta.
- Realizar volantes con todos nuestros servicios, que junto con eventos realizados en espacio de aire libre, o centros comerciales, aumente el flujo de clientes activos o posibles clientes potenciales.
- Teniendo en cuenta la base de datos, por medio de redes sociales, y el servicio de tele mercadeo, ofreses planes nuevos y renovación a clientes antiguos, con nuevos y mejores servicios.

**Encargados de esta tarea:**

Director comercial  
Asesores de venta  
Publicista

**3.6 ESTABLECIMIENTO PRECIOS TEORICO.**

Para lograr establecer los precios se tiene en cuenta la competencia, además de los costos en los cuales incurriremos en el proceso de implementación y puesta en marcha de los programas; por tal motivo de acuerdo al número de usuarios con los que contemos desarrollamos paquetes que contienen los diferentes servicios ofrecidos.

La proyección de ingresos tendrá varias formas en las que el usuario podrá disponer del servicio, esto para brindar mas comodidad y un acceso fácil entre los afiliados que quieran pertenecer en cualquiera de los planes ofrecidos por el centro de acondicionamiento físico, se realizara mensualmente un seguimiento para poder mirar el estado de perdidas y ganancias con respecto a todos los gastos que genere la empresa, y así poder mirar que tipo de planeamiento que se sigue para mantener el precio o brindar mejores opciones en cuanto a planes para el afiliado

Esto teniendo en cuenta que pueden incrementarse o disminuirse las ventas, en alguno de los meses lo cual generaría una diferencia de valores en los ingresos mensuales y también en los anuales, se espera que si este pronóstico no coincide con los ingresos reales lo pueda superar al mes inmediatamente siguiente.

Los valores a continuación están fundamentados en promedio a los valores de los centros de acondicionamiento físico que ya existen en el sector.

### **Encargados de esta tarea**

Gerente General  
Director administrativo  
Director Comercial

#### **3.6.1 PRECIOS**

| <b>MODALIDAD</b>            | <b>COSTO</b> |
|-----------------------------|--------------|
| MES                         | \$80.000     |
| TRIMESTRE                   | \$200.000    |
| SEMESTRE                    | \$350.000    |
| AÑO                         | \$550.000    |
| ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO | \$200.000    |

## **4. FASE TECNICA**

#### 4.1 DESCRIPCION DEL SERVICIO –COMO

##### 4.1.1 PRECIOS

| MODALIDAD                   | COSTO     |
|-----------------------------|-----------|
| MES                         | \$80.000  |
| TRIMESTRE                   | \$200.000 |
| SEMESTRE                    | \$350.000 |
| AÑO                         | \$550.000 |
| ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO | \$200.000 |

##### **Mes**

Costo: \$ 80.000

El usuario tiene entrada libre durante este tiempo y podrá disfrutar de todas las clases que se ofrecen en los diferentes horarios, también podrá llevar a cabo el plan de entrenamiento que será realizado por el profesional en el ejercicio basándose en la valoración del médico deportólogo y nutricionista.

### **Trimestre**

Costo: \$200.000

En esta modalidad el mes saldría con un valor de \$116.666 lo cual deja en evidencia un gran ahorro para el usuario, además de esto recibirá los mismos beneficios que al pagar un mes sumado que va a recibir 2 asesorías totalmente gratis de entrenamiento personalizado dentro del tiempo comprado y una valoración final al completar el tiempo para analizar los resultados del entrenamiento.

### **Semestre**

Costo: \$350.000

El usuario al comprar esta afiliación de 6 meses tiene derecho a todos los anteriores servicios a diferencia que ya no son 2 sesiones de entrenamiento personalizado si no 4 y ya no son 2 valoraciones medicas si no 3 la inicial a los 120 días y al finalizar el semestre, con el fin de hacer una buen seguimiento del proceso de entrenamiento.

### **Año**

Costos: \$550.000

Al adquirir esta afiliación de 1 año, el usuario tiene derecho a un paquete de servicios que incluye 10% de descuento para el próximo plan de renovación en el establecimiento, 10 sesiones de entrenamiento personalizado, 6 valoraciones médicas y 3 de nutricionista.

### **Entrenamiento Personalizado**

El servicio de entrenamiento personalizado es un servicio adicional que ofrece el centro de acondicionamiento para ofrecer a sus usuarios la supervisión y asesoría constante de un profesional de la actividad física, esto posee un valor de \$200.000 que incluye 10 secciones de 1 hora, con una vigencia de 1 mes y 8 días para hacerla efectiva . para los usuarios que tomen este servicio tendrán la facilidad de renovar el contrato con el entrenador con un bono de 10% de descuento ó un 2x1 que tiene un costo de \$350.000 este 2x1 **no** hace referencia a tiempo si no a 2 personas a entrenar durante el 1 mes en el mismo horario ambos usuarios.

## **4.2 DESARROLLO DE CLASES GRUPALES:**

**4.2.1 PILATES:** es un sistema de [entrenamiento](#) físico y mental creado a principios del [siglo XX](#) por el [alemán Joseph Hubertus Pilates](#), quien lo ideó basándose en su conocimiento de distintas especialidades como [gimnasia](#),

traumatología, ballet o yoga, uniendo el dinamismo y la fuerza muscular con el control mental, la respiración y la relajación.

**4.2.2 CORE:** Está orientado a aprender estrategias motoras, la propia conciencia corporal, el trabajo de respiración, el equilibrio y el movimiento funcional, para conseguir realzar el movimiento a través de una adecuada técnica de respiración.

**4.2.3 YOGA:** ejercicios de relajación y cuidado del cuerpo

**4.2.4 KICKBOXING:** es un ejercicio aeróbico en el que acondicionas todo tu cuerpo. Con la técnica de lanzar puños y regresarlos a la posición original de guardia tonificas músculos, desarrollas fuerza y trabajas el área abdominal. Al incorporar patadas trabajas los músculos de las piernas. Mientras, te mueves rodeando el saco dando pequeños saltos tu ritmo cardíaco se acelera y la actividad se convierte en un ejercicio aeróbico.

**4.2.5 STRETCHING:** El Stretching, significa estiramiento, es una técnica corporal que a través de la colocación del cuerpo en distintas posturas se estiran, abren y relajan distintas zonas del cuerpo. Se basa en un reflejo tan viejo como la humanidad, y los animales (sobre todo los mamíferos), que nos estiramos naturalmente al levantarnos, cuando estamos estresados, cansados, o con sueño, el cuerpo espontáneamente busca abrirse, alcanzar, respirar.

**4.2.6 TONO MUSCULAR:** Esta clase trabaja todos los músculos del cuerpo, empezamos con estiramientos, calentamientos y con la ayuda de algunas asesorías usted podrá reafirmar todo su cuerpo.

**4.2.7 AEROBICOS:** Seguimos las coreografías que un instructor paulatinamente nos va montando, empezando por movimientos básicos de coordinación, los cuales al transcurrir la clase van aumentando su intensidad.

**4.2.8 FIT BALL:** es un sistema de entrenamiento para desarrollar la resistencia cardiovascular, la fuerza, flexibilidad, la coordinación y el equilibrio sobre una pelota gigante denominada Fit Ball.

**4.2.9 TAE BO:** Es una técnica de acondicionamiento físico cardiovascular, que mezcla varias técnicas de combate con el fin de mejorar la resistencia, fuerza y coordinación en las personas.

**4.3.1 STEP:** Trabajo cardiovascular marcado por coreografías realizadas en un escalón que tiene dos alturas, se manejan nivel básico y avanzado con el fin de mejorar el estado físico, tonicidad muscular y coordinación.

**4.3.2 ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO:**

El entrenamiento personal es un servicio autónomo, individualizado. se imparte por un profesional del ejercicio, siendo éste una persona idónea que instruye y

entrena clientes, generalmente en una situación individual en la realización de ejercicios apropiados y seguros, con el objetivo de incrementar su aptitud física y su salud general.

## **4.4 ESTRATEGIAS DE SERVICIO**

Contar con personal altamente calificado para cada una de las áreas de nuestra empresa que permitan lograr los objetivos definidos inicialmente por la misma.

### **4.4.1 OBJETIVO**

Sostener el cliente e Incentivar en él, la necesidad de incrementar su nivel de actividad física dirigida para obtener mejores resultados y lograr así una mayor calidad de vida.

### **4.4.2 ACCIONES O TAREAS**

- Contar con personal capacitado y dispuesto en todo momento a cumplir con las actividades que debe realizar con compromiso y dedicación
- Realizar una adecuada promoción de nuestros servicios.
- Generar en el cliente confiabilidad y seguridad para la realización de los negocios pactados.

#### **Buscamos**

- Mantener satisfecho al usuario con el servicio
- Marcar la diferencia con respecto a otro sitios de acondicionamiento para así posicionarnos positivamente en gremio

#### **Como**

- El seguimiento se realizara a cada uno de los usuarios, se determinarán los progresos o problemas.
- Sugerencias o cambios que surjan durante la realización de la rutina que se ha establecido.
- Se realizará a través de un programa especializado en donde se registrará la información inicialmente tomada con referencia al cliente, el tipo de rutina que le fue asignada y la evolución que ha tenido de acuerdo a la misma.
- Está información será evaluada por el personal encargado para cada uno de los proyectos.

#### **RESPONSABLES**

Gerente General

Director Administrativo

Director Comercial  
 Asesores de Ventas  
 Secretaria  
 Médicos Deportólogos  
 Nutricionistas  
 Entrenadores  
 Mensajero

#### 4.5 RECURSOS TECNICOS.

##### Espacio físico

Local de aproximadamente de 8\*15mts de espacio libre (zona de clases) adicional 2 baños, 2 vestieres, 1 recepción 2 consultorios u oficinas para entrenadores y un espacio para cafetería

##### 4.5.1 RECEPCION

| ITEM                          | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|-------------------------------|----------------|-------------|
| Adeuacion del establecimiento | \$5.000.000    | \$5.000.000 |
| 2 COMPUTADOR                  | \$1.500.000    | \$3.000.000 |
| IMPRESORA                     | \$620.000      | \$620.000   |
| FAX                           | \$200.000      | \$200.000   |
| 2 TELEFONOS                   | \$160.000      | \$320.000   |
| 1 MINICOMPONENTE              | \$550.000      | \$550.000   |
| 4 Televisor LCD               | \$1.800.000    | \$2.400.000 |
| 3 sofás cuero                 | \$ 900.000     | \$900.000   |
| 6 microfonos inahalambricos   | \$750.000      | 4.500.000   |

**Total: \$24.090.000**

##### 4.5.2 Muebles y enseres

|                        | Valor unitario | Valor total |
|------------------------|----------------|-------------|
| 2 Escritorios          | \$200.000      | \$400.000   |
| 2 sillas de escritorio | \$150.000      | \$300.000   |
| 4 sillas auxiliares    | \$120.000      | \$480.000   |
| 1 archivador           | \$180.000      | \$180.000   |
| 3 mesas                | \$200.000      | \$600.000   |
| 12 sillas              | \$120.000      | \$1.440.000 |

**Total: \$3.400.000**

##### 4.5.3 dotación

|              | Valor unitario | Valor total |
|--------------|----------------|-------------|
| 10 uniformes | \$150.000      | \$1.500.000 |

**Total: \$1.500.000**

#### **4.5.4 Maquinaria y equipo**

|                    | <b>Valor unitario</b> | <b>Valor total</b> |
|--------------------|-----------------------|--------------------|
| 25 Balones fitball | \$ 45.000             | \$ 1.125.000       |
| 25 colchonetas     | \$ 25.000             | \$ 625.000         |
| 20 steps           | \$ 65.000             | \$ 1.300.000       |
| 25 teraband        | \$ 12.000             | \$ 300.000         |
| 25 tuboband        | \$ 12.000             | \$ 300.000         |
| 3 portatiles       | \$2.000.000           | \$6.000.000        |

**Total: \$ 9.650.000**

|                            |                             |
|----------------------------|-----------------------------|
| <b>Recepción</b>           | <b>\$24.090.000</b>         |
| <b>Muebles y enseres</b>   | <b>\$3.400.000</b>          |
| <b>Dotacion</b>            | <b>\$1.500.000</b>          |
| <b>Maquinaria y equipo</b> | <b>\$9.650.000</b>          |
|                            | <b>Total: \$ 38.640.000</b> |

#### **4.6 PERSONAL QUE SE REQUIERE.**

##### **• PERSONAL QUE INTERVIENE EN EL PROYECTO** **Personal requerido**

- Junta de socios
- Gerente general
- Gerente administrativo
- Director comercial

- Contador
- Asesores de ventas
- Secretaria
- Médico Deportólogo
- Nutricionista
- Entrenadores
- Mensajero
- Publicista
- Volanteros
- Personal de mantenimiento

#### 4.7 Localización.

H.P.S. se localizara en el primer piso de la avenida carrera 15 # 94-85 esquina en el barrio chico por ser un local que nos ofrece el espacio adecuado para llevar a cabo el proyecto. Con zona de parqueo

#### 4.8 CONTROL DE PERSONAL

##### Trabajadores

El control del grupo de **instructores de clases grupales** se llevara cabo por medio de planillas que cada uno de los instructores diligenciaran al finalizar cada clase que les corresponda dictar, **los instructores de personalizados** trabajaran a tiempo completo y medio tiempo según el contrato de arrendamiento que posean para con el establecimiento, ellos mismo son responsables de su horario en solidaridad al centro de acondicionamiento, **Las secretarias o personal de recepción conjunto al personal de mantenimiento**, manejaran 2 turnos en los cuales deben registrar la hora de llegada y la hora de salida en un timbre de tarjeta este lo debe controlar y auditar el **gerente general** conjunto al **gerente administrativo** quienes a su vez se deben controlar el uno al otro los horarios de entrada y salida a la empresa.

El **médico deportólogo** conjunto a la **nutricionista** tiene un contrato de prestación de servicios y se le pagara por cada usuario que atienda se le agendaran citas de acuerdo a la disponibilidad de tiempo del usuario y del profesional

El **contador** tiene la obligación de llevar la contabilidad y es autónomo de realizar su trabajo donde crea pertinente, obviamente se le facilitara toda la información que requiera para llevar a cabo su trabajo.

Los **asesores de ventas** permanecen en la calle y visitando empresas ofreciendo los servicios de la empresa y su sueldo depende del número de ventas que realicen pues ganan por porcentaje de ventas

### **Usuarios.**

En los reportes que pasa cada instructor queda registrado el número de asistente de cada clase.

### **Control de calidad**

El control de calidad se realizara de un forma indirecta por medio del buzón de sugerencias y por medio del registro medico y reportes de entrenadores sabremos si esta siendo efectivo el trabajo de cada uno de los profesionales.

# **5. FASE ADMINISTRATIVA**

## **5.1 MISION**

H.P.S. es una empresa prestadora de servicios que desarrolla programas de actividad y acondicionamiento físico para mejorar la calidad de vida de las personas de una manera ludica y efectiva.

## **5.2 VISION**

Convertirnos en uno de los mejores centros de acondicionamiento deportivo y centro de prevención de enfermedades causadas por sedentarismo y malos hábitos de vida de una manera que habremos generado en muchos individuos una gran conciencia de lo importante que es incluir en su vida cotidiana unos espacios para realizar alguna actividad física la cual prevea muchas enfermedades de tipo cardiaco entre otras aquellas que se generan por llevar vidas de sedentarismo

### **5.3 FUNDAMENTACION HUMANISTA Y ETICA DE LA EMPRESA**

El propósito de la empresa es la prestación de servicios de calidad con enfoque humanista donde la razón de ser es nuestro cliente, siendo nuestra principal meta generar cambios sociales y de esta manera lograr afectar el mercado con principios morales y éticos para generar confianza y credibilidad para así poder continuar transmitiendo conocimiento de la mejor manera posible. Brindando seguridad, acompañamiento y valoración constante, con esto motivar a los usuarios a continuar con el proceso de mejora de su calidad de vida por medio de la actividad física.

#### **Principios corporativos**

Por medio de un excelente equipo de profesionales se buscara Crear buenos hábitos de vida en diferentes individuos para que sean personas productivas para una empresa y por ende para una sociedad; personas más activas laboralmente con pocos riesgos de enfermedades causadas por el sedentarismo.

#### **Políticas de Calidad:**

Nos comprometemos a brindar un resultado completo, satisfaciendo al cliente en su totalidad, mostrando resultados óptimos en cualquier tipo de objetivo brindado, sea a corto mediano o largo plazo, por lo cual nos basamos en:

- La actualización continúa en la prescripción del ejercicio, promoviendo programas de entrenamiento seguro, ágil, efectivo, saludable.
- Un grupo de profesionales del ejercicio y campo de la salud altamente calificado y comprometido con el resultado de nuestros clientes.
- Implementación y mantenimiento continuo en las últimas tendencias de equipos para trabajo físico cardiovascular y fuerza y superficies inestables.
- Un sistema de gestión de calidad en mejora continua y avanzada con la mejor tecnología posible.

### **5.4 PERSONAL A CONTRATAR**

#### **DESCRIPCION DE CARGOS Y DE FUNCIONES**

##### **JUNTA DIRECTIVA**

Consta de:

- Presidente
- Secretario
- Tesorero

##### **FUNCIONES:**

- a. Elaborar el Reglamento de Trabajo y velar porque se cumplan sus disposiciones así como las de los presentes Estatutos.
- b. Determinar las políticas generales del grupo.
- c. Presentar ante el Corporación Subcomité programas de trabajo e informe referentes a las actividades cumplidas en el respectivo ejercicio.
- d. Elegir entre sus miembros al Presidente, al Secretario General y al Tesorero.

- e. Nombrar los empleados que el grupo requiera, así como fijar sus respectivas remuneraciones y removerlos cuando a bien tengan.
- f. Presentar a consideración de la Asamblea el proyecto de presupuesto anual de ingresos y egresos.
- g. Aprobar o rechazar las solicitudes de ingreso de nuevos miembros y ordenar su suspensión de acuerdo a los Reglamentos.
- h. Aprobar la realización de actos, operaciones o contratos, cuyo valor no exceda de diez salarios mínimos legales mensuales.
- i. Crear e integrar comités de trabajo por área de especialidad
- j. Nombrar las personas que deban representar al grupo en congresos, conferencias, seminarios y cursos de capacitación.
- k. Fijar las fechas para las reuniones ordinarias y extraordinarias del Corporación Subcomité, ordenar al Secretario su convocatoria.

**REGIMEN DE LA JUNTA DIRECTIVA:** La Junta Directiva se reunirá en forma ordinaria una vez al mes y extraordinariamente cuando fuere convocado por su Presidente o por el Fiscal. Habrá quórum en las reuniones de la Junta Directiva con la presencia de su presidente y otro miembro de la junta directiva. Las decisiones se adoptarán con el voto favorable de la mitad más uno de los consejeros asistentes.

## **GERENTE GENERAL**

**Dependencia:** Junta Directiva

**Perfil:** Profesionales proactivos, con buenas relaciones interpersonales, excelente presentación personal y emprendedores.

**Formación académica:** administradores de empresas, economía, profesionales en cultura física, en lo posible con especialización en administración deportiva.

**Objetivo del cargo:**

1. Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
2. Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación de los gerentes corporativos.
3. Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están llevando correctamente.
4. Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.
5. Lograr que las personas quieran hacer lo que tienen que hacer y no hacer lo que ellas quieren hacer

**Funciones:**

- a. Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo.
- b. Organizar la estructura de la empresa actual y a futuro; como también de las funciones y los cargos.

- c. Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta.
- d. Controlar las actividades planificadas comparándolas con lo realizado y detectar las desviaciones o diferencias.
- e. Coordinar con el Gerente Comercial las reuniones, aumentar el número y calidad de clientes, realizar las compras de materiales, resolver sobre las reparaciones o desperfectos en la empresa.
- f. Decidir respecto de contratar, seleccionar, capacitar y ubicar el personal adecuado para cada cargo.
- g. Analizar los problemas de la empresa en el aspecto financiero, administrativo, personal, contable entre otros.

## **DIRECTOR OPERATIVO**

**Dependencia:** Gerencia General

**Perfil:** Profesional proactivo, con buenas relaciones interpersonales con capacidad de liderazgo.

**Formación académica:** Universitario o técnico finalizado en programas afines con la función a desempeñar

**Tipo de contrato:** Indefinido

### **Objetivo del cargo**

Vigilar el manejo de los recursos y velar por el cumplimiento de las obligaciones del personal a su cargo

### **Funciones**

- a. Vigilar el manejo de los recursos y velar por el pago oportuno de las obligaciones con cargo a la entidad.
- b. Supervisar y distribuir las actividades del personal a su cargo.
- c. Coordinar y controlar la realización los cronogramas de evaluación de los usuarios con el personal encargado.
- d. Presentar los informes que le sean solicitados sobre el desarrollo de sus funciones al Gerente General, Cumplir con el logro de los objetivos que la Empresa se ha planteado
- e. Ser el vocero de la Empresa.
- f. Procurar el mantenimiento del establecimiento, advertir a los titulares de la situación del mismo.
- g. Disponer las reparaciones ordinarias del local
- h. Atiende e informa al público en general.
- i. Atender las actividades relacionadas con la adquisición, almacenamiento y suministro de los elementos, materiales que requiera la Empresa
- j. Presentar los informes que le sean solicitados sobre el desarrollo de sus funciones
- k. Revisa y conforma informes, correspondencias de caja menor, control de asistencia, relaciones de gastos y otros.
- l. Presentar cuentas diariamente, así como el presupuesto.

- m. Vigilar el manejo de los recursos y velar por el pago oportuno de las obligaciones con cargo a la entidad.
- n. Tramitar y recibir los ingresos, manejar y custodiar los valores documentos negociables y de garantía de la Empresa de conformidad con las normas legales y de cumplimiento y los requisitos y procedimientos establecidos para el efecto junto con el Gerente General

## 5 CONTADOR

**Dependencia:** Gerencia General

**Personal a cargo:** Ninguno

**Perfil:** profesional proactivo con amplio grado de seriedad y responsabilidad.

**Formación académica:** título universitario de contaduría pública.

**Tipo de contrato:** Honorarios

**Objetivo del cargo:**

Tener la contabilidad al día en todos sus procesos de una forma clara segura y responsable

**Funciones:**

- a. Registrar la información contable en el software.
- b. Realizar la liquidación correspondiente a la nómina
- c. Presentar en la fecha que corresponde los impuestos
- d. Analizar y proponer los métodos y procedimientos para realizar los registros contables, tributarios y financieros de la Empresa
- e. Colaborar con la empresa en los aspectos relativos a sus funciones.
- f. Presentar todos los informes relacionados con el área contable de la empresa como Balance General, Ganancias y pérdidas, cartera etc.

## SECRETARIA

**Dependencia:** Gerencia General

**Personal a cargo:** Ninguno

**Perfil:** persona con buenas relaciones interpersonales excelente presentación personal seria y responsable con sus funciones

**Formación académica:** bachiller que esté estudiando en carreras pregrado afines con el campo de la administración y/o economía.

**Tipo de contrato:** Indefinido

**Objetivo del cargo:**

Colaborar con el Gerente General en el área administrativa, es la encargada de la documentación de la empresa y de la atención del público, efectuando esto durante la jornada de trabajo.

**Funciones:**

- a. Tomar notas o apuntes de las indicaciones que le entregue su superior.
- b. Confeccionar cartas, certificados y otros documentos
- c. Recibir la documentación que llega a la empresa

- d. Atender al público, en forma personal o vía telefónica (Fono-Fax)
- e. Recibir, clasificar, registrar y distribuir la documentación de la gerencia general, así como cautelar y mantener actualizado el archivo general y confidencial correspondiente.
- f. Atender y efectuar llamadas telefónicas, así como mantener actualizada la agenda diaria de la gerencia general, coordinando las citas respectivas.
- g. Llevar el manejo y efectuar la rendición de fondos de la caja menor de gerencia general.
- h. Efectuar el requerimiento y distribuir los útiles de oficina de la gerencia general, efectuando el control de los mismos
- i. Realizar otras funciones afines que le sean asignadas por el gerente general.
- j. Proporcionar información sobre los requisitos de inscripción, cuotas, programas de FITNESS CONSULTORES a fin de que las personas interesadas realicen los trámites con facilidad.

## **INSTRUCTOR**

**Dependencia:** Director Operativo

**Perfil:** persona con excelente presentación personal con amplio sentido de pertenencia, responsabilidad y creativo para llevar a cabo sus funciones.

**Formación académica:** Universitarios o técnicos en el campo de la salud y del entrenamiento deportivo.

**Tipo de contrato:** Prestación de servicios

### **Objetivo del cargo**

Realizar métodos y planes de entrenamientos en salón de grupo y ejercicios personalizados para nuestros afiliados, observando sus logros a corto mediano y largo plazo.

### **Funciones**

- a. Diseñar y dirigir programas de la aplicación de todo tipo de técnicas de entrenamiento, tablas deportivas, actividades de gimnasio.
- b. Brindar Calidad de servicio en los conocimientos de capacitación específica.
- c. Incluir al alumno o cliente en la actividad adecuada.
- d. Visualizar las necesidades personales.
- e. Dar las respuestas fundamentadas sobre los trabajos que indica o realiza.
- f. Crear un contexto de mayor autoestima en el alumno y no de frustración al trabajo indicado.

- g. Detectar la posibilidad de derivación a otros profesionales de la Salud.

### **DIRECTOR COMERCIAL**

**Dependencia:** Gerencia General

**Personal a cargo:** Vendedores

**Perfil:** excelente presentación personal, capacidad de liderazgo y buen desenvolvimiento en el área de ventas.

**Formación académica:** Profesional en conocimiento en ventas con experiencia certificada de mínimo un año.

**Tipo de contrato:** Indefinido

#### **Objetivo del cargo:**

Establecer estrategias que permitan que la empresa sea mucho más productiva, utilizando las herramientas brindadas y el personal a cargo.

#### **Funciones:**

- a. Establecer formas de trabajo a través de metas
- b. Estructurar el área de ventas
- c. Elaborar informes que permitan determinar la efectividad de las políticas
- d. Asesorar y servir como respaldo a sus asesores.
- e. Realizar seguimiento a la actividad de cada uno de los vendedores

### **VENDEDOR**

**Dependencia:** Gerencia Comercial

**Personal a cargo:** Ninguno

**Perfil:** excelente presentación personal, capacidad de liderazgo y buen desenvolvimiento en el área de ventas.

**Formación académica:** Universitarios o técnicos relacionados con las ventas

**Tipo de contrato:** Prestación de servicios

#### **Objetivo del cargo:**

Mostrar el servicio y sus ventajas, transmitiendo confianza y motivación para adquirir nuestros planes.

#### **Funciones:**

- a. Fijarse objetivos
- b. Planificar las visitas.
- c. Elaborar la información de los requerimientos del cliente
- d. Contribuir activamente a la solución de problemas
- e. Atender y escuchar al cliente
- f. Asesorar a los clientes acerca de cómo los productos que ofrece la empresa pueden satisfacer sus necesidades y deseos

### **MEDICO**

**Dependencia:** Director Operativo

**Personal a cargo:** Ninguno

**Perfil:** Profesional con excelente presentación personal, responsable con las funciones a realizar.

**Formación académica:** Estudios Superiores Universitarios de medicina con experiencia comprobada en evaluación médica.

**Tipo de contrato:** Prestación de servicios

**Objetivo del cargo:**

Valorar de una forma física a usuario, mirar sus diferentes patologías o contraindicación para poder realizar la prescripción del ejercicio

**Funciones:**

- a. Determinar un diagnóstico adecuado a cada uno de los usuarios
- b. Realizar un seguimiento a los clientes.

## **NUTRICIONISTA**

**Dependencia:** Director Operativo

**Personal a cargo:** Ninguno

**Perfil:** Profesional con excelente presentación personal, responsable con las funciones a realizar.

**Formación académica:** Estudios Universitarios de nutrición humana y carreras a fines al campo de la salud.

**Tipo de Contrato:** Prestación de servicios

**Objetivo del cargo:**

Mostrar el proceso del cliente desde su inicio y estadía en el centro de acondicionamiento, para poder mirar sus logros alcanzados.

**Funciones:**

- a. Realizar una valoración del estado actual del paciente.
- b. Generar recomendaciones que permitan que el cliente logre los objetivos deseados.

## **MENSAJERO**

**Dependencia:** Director Operativo

**Personal a cargo:** Ninguno

**Perfil:** responsable con las funciones que se le deleguen efectivo rápido y seguro.

**Formación académica:** Estudios básicos

**Tipo de Contrato:** Indefinido

**Objetivo del cargo:**

Contribuir en el desarrollo de las actividades de todas las dependencias a través de la distribución oportuna de la información interna y de la entrega efectiva de la Información externa.

## **FUNCIONES**

- a. Garantizar entrega segura y oportuna de toda clase de documentación.
- b. Confiabilidad en el transporte de la información a entregar.
- c. Mucha discreción con la información.

## **6 SERVICIOS GENERALES**

**Dependencia:** Gerencia Administrativa

**Personal a cargo:** Ninguno

**Perfil:** persona con buena presentación personal con amplio grado de responsabilidad y buenas relaciones interpersonales.

**Formación académica:** Estudios básicos

**Tipo de Contrato:** indefinido.

**Objetivo del cargo:**

Desarrollar las actividades de aseo en las instalaciones de FITNESS CONSULTORES,

**FUNCIONES**

- a. Garantizar que las instalaciones y todos los equipos estén en perfecto estado de aseo y orden.
- b. Atender al personal de la compañía.

**7 PUBLICISTA**

**Dependencia:** Gerencia Administrativa

**Personal a cargo:** Ninguno

**Perfil:** profesional en publicidad o artes graficas

**Formación** estudios universitario

**Tipo de Contrato:** por orden de servicio

|

**Objetivo del cargo:**

Diseñar elementos publicitarios para la promoción del centro de acondicionamiento

**FUNCIONES**

Cumplir con el trabajo que se le solicite en cuanto a sus funciones

**8 VOLANTEROS**

**Dependencia:** Gerencia comercial

**Personal a cargo:** Ninguno

**Perfil:** Bachiller

**Formación académica:** Estudios básicos

**Tipo de Contrato:** prestación de servicios

**Objetivo del cargo:**

Distribuir los diferentes folletos y volantes del centro de acondicionamiento para ofrecer los servicios

**FUNCIONES**

- a. Entregar volantes y folletos
- b. Dar información básica del centro de acondicionamiento físico

## 5.6 Proceso de selección y causales de retiro de la empresa

### 5.6.1 PARA INGRESAR:

Para la selección del personal sin importar el cargo al cual estén aspirando se realizará:

**Recepción de la hoja de vida** se realizara en la recepción de la empresa en los horarios y días estipulados para tal fin.

**Comprobación de datos** se verificara si la información estipulada en la hoja de vida es veraz y si cumple los requerimientos mínimos para acceder al cargo al cual es aspirante

**Entrevista:** Una entrevista inicial con el Gerente operativo el cual analizara el perfil del aspirante su presentación personal y si cumple los requerimientos solicitados para el cargo al cual aspira si pasa este filtro pasa a una entrevista con el gerente general, el cual analiza y decide si el aspirante es la persona que la empresa está buscando. se le entregara una prueba de conocimientos si el puesto al que aspira así lo requiere.

**Observación:** Se explicarán las funciones del cargo, se realizará una prueba donde se podrá observar su desempeño durante 10 minutos. En este punto se toman notas de todas las actividades observadas durante el desarrollo del trabajo en este tiempo.

**Revisión:** Revisar por segunda vez la información del aspirante al cargo, confirmar referencias y funciones de los trabajos anteriores para determinar si es correcta y en los cargos que así lo requieran revisar las pruebas escritas ya realizadas.

**Capacitación:** Se realizará una inducción y capacitación al puesto, con el fin que todas las personas seleccionadas tengan conocimiento acerca de las políticas, misión y visión de la empresa.

**Evaluación de desempeño:** La evaluación de desempeño consiste en comparar el desempeño real de cada empleado con del rendimiento deseado. Tendrán 1 mes de prueba.

### 5.6.2 PROCESO DE SALIDA

- El haber sufrido engaño por parte del trabajador, mediante la presentación de certificados falsos para su admisión o tendientes a obtener un provecho indebido.
- Todo acto de violencia, injuria, malos tratamientos o grave indisciplina en que incurra el trabajador en sus labores, contra el patrono, los miembros de su familia, el personal directivo o los compañeros de trabajo.
- Todo daño material causado intencionalmente a la empresa y demás objetos relacionados con el trabajo y toda grave negligencia que ponga en peligro la seguridad de las personas.
- Todo acto inmoral o delictuoso que el trabajador cometa en el establecimiento o lugar de trabajo, o en el desempeño de sus labores.
- Cualquier violación grave de las obligaciones o prohibiciones especiales que incumben al trabajador, de acuerdo con los artículos 58 y 60 del

Código Sustantivo del Trabajo, o cualquier falta grave calificada como tal en pactos o convenciones colectivas, fallos arbitrales, contratos individuales o reglamentos.

- El que el trabajador revele los secretos técnicos o comerciales o dé a conocer asuntos de carácter reservado, con perjuicio de la empresa.
- El deficiente rendimiento en el trabajo, en relación con la capacidad del trabajador y con el rendimiento promedio en labores análogas, cuando no se corrija en un plazo razonable, a pesar del requerimiento del patrono.
- La sistemática inexecución, sin razones válidas, por parte del trabajador, de las obligaciones convencionales o legales.
- Todo vicio del trabajador que perturbe la disciplina del establecimiento.
- La ineptitud del trabajador para realizar la labor encomendada.

## **5.7 Tipos de contratos.**

Definición de contrato de trabajo.

1. Contrato de trabajo es aquél por el cual una persona natural se obliga a prestar un servicio personal a otra Persona natural o Persona jurídica, bajo la continuada dependencia o subordinación de la segunda a cambio de una remuneración.
2. Quien presta el servicio se denomina trabajador, quien lo recibe y remunera, patrono, y la remuneración, cualquiera que sea su forma, salario.

Contrato de trabajo a término fijo.

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

1. Si antes de la fecha de vencimiento del término estipulado, ninguna de las partes avisare por escrito a la otra su determinación de no prorrogar el contrato, con una antelación no inferior a treinta (30) días, éste se entenderá renovado por un período igual al inicialmente pactado, y así sucesivamente.
2. No obstante, si el término fijo es inferior a un (1) año, únicamente podrá prorrogarse sucesivamente el contrato hasta por tres (3) períodos iguales o inferiores, al cabo de los cuales el término de renovación no podrá ser inferior a un (1) año, y así sucesivamente.

PAR. En los contratos a término fijo inferior a un año, los trabajadores tendrán derecho al pago de vacaciones y prima de servicios en proporción al tiempo laborado cualquiera que éste sea.

Renovación del contrato a término fijo.

Un contrato de trabajo a término fijo como bien lo dice la norma, puede ser renovado indefinidamente sin que por esto se convierta en un contrato a término indefinido.

La renovación del contrato no necesariamente debe ser obligatoria como equivocadamente se suele interpretar. El contrato de trabajo es un acuerdo de voluntades, y la voluntad de las partes ha sido firmar un contrato de trabajo que finalizara en determinada fecha, por lo que una vez finalizado el contrato, una vez vencido su término, dependerá de la voluntad de las partes renovarlo o no.

En el contrato de trabajo a término fijo no es aplicable lo que se aplica en un contrato a término indefinido en el sentido que mientras exista la causa u objeto del contrato de trabajo no se puede despedir el trabajador. En el contrato a término fijo, el patrono puede optar por no renovar el contrato (es su voluntad) aun cuando subsistan las causas que originaron el contrato, toda vez que por la naturaleza del contrato a término fijo, las obligaciones propias del contrato, se extinguen a la expiración del plazo del contrato.

Igual sucede por ejemplo en el caso de la mujer embarazada, a quien el empleado no está obligada a renovar el contrato, puesto que la causa de terminación del contrato no ha sido la situación de embarazo de la empleada, sino la expiración de término por el cual se acordó el contrato de trabajo.

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

El contrato de trabajo a término fijo debe ser por escrito.

Si bien el contrato de trabajo puede ser por escrito o verbal, para el caso de los contratos a término fijo, la ley señala taxativamente que estos deben ser por escrito, de lo contrario se entenderá indefinido. Puesto que en el contrato de trabajo a término fijo se debe existir la certeza de su duración, esta solo se tendrá en la media en que exista un documento con valor probatorio que permita identificar plenamente la fecha de extinción del contrato. De no conocerse con exactitud la duración del contrato este se considerara en todo caso de carácter indefinido.

### **Contrato indefinido**

Es todo contrato que concierne la prestación de servicios por un tiempo ilimitado.

Puede ser tanto de palabra o como escrito, con la excepción, de los acogidos al programa de fomento de la contratación indefinida, minusválidos, etc. Además, se convertirán en fijos, independientemente de su modalidad contractual:

- Los trabajadores que no son dados de alta en la Seguridad Social.
- Los trabajadores con contratos temporales en fraude de ley.

### **Contrato indefinido de fijos-discontinuos**

Es el que se realiza para trabajos que son fijos pero no se repiten en determinadas fechas, produciendo discontinuidad en el tiempo. Imprescindible es que figure:

- La jornada estimada y su distribución horaria.
- La duración prevista para la actividad.

La forma y el orden del llamamiento, según el convenio colectivo que le corresponda. Los trabajadores contratados bajo esta modalidad se regirán por el convenio colectivo que le corresponda. En convenio colectivo sectorial se puede acordar, cuando las peculiaridades de la actividad lo justifiquen, el uso de contratos de fijos-discontinuos en la modalidad de tiempo parcial, así como la conversión de temporales a fijos-discontinuos.

### **Contrato OPS.**

El contrato de prestación de servicios es de carácter civil y no laboral, por lo tanto no está sujeto a la legislación de trabajo y no es considerado un contrato con vínculo laboral al no haber relación directa entre empleador y trabajador, por ello, no cuenta con período de prueba y no genera para el contratante la obligación de pagar prestaciones sociales.

Sin embargo, según la Doctrina "el contrato de trabajo no requiere términos específicos o sacramentales que identifiquen la relación jurídica que se establece entre las partes. Basta que concurren los elementos constitutivos del contrato para que éste exista y las partes queden sometidas a las regulaciones del Código Sustantivo del Trabajo.

Por consiguiente, no importa la forma que se adopte o la denominación que se le dé, en el "contrato lo importante es la prestación permanente del trabajo y sus carácter subordinado".

De acuerdo con lo anterior se constituye en contrato realidad, es decir, adquiere el carácter de contrato laboral sin importar la denominación que se dé, aquel en el cual se configuran los tres elementos esenciales consagrados en el numeral 1 del artículo 23 del Código Sustantivo del Trabajo,

1. La actividad personal del trabajador, es decir, la actividad realizada por el mismo.
2. La continua subordinación o dependencia del trabajador respecto del empleador que faculta para exigirle el cumplimiento de órdenes, en cualquier momento, en relación con el modo, tiempo o cantidad de trabajo, e imponerle reglamentos, situación que se mantiene durante toda la vigencia del contrato, sin afectar el honor, la dignidad y los derechos de los trabajadores,
3. Un salario como retribución del servicio. El numeral 2 del mismo artículo establece que una vez reunidos los tres elementos se entiende que existe un contrato de trabajo y no deja de serlo en razón del nombre que se le dé ni de otras condiciones o modalidades que se le agreguen.

De tal forma que si una persona suscribió un contrato de prestación de servicios, pero en la realidad se configura un contrato laboral de conformidad con lo anteriormente expuesto, debe acercarse al Ministerio de la Protección Social y presentar ante un inspector del trabajo la reclamación correspondiente, a fin de que le sean reconocidos los derechos y pagos laborales a que haya lugar.

Ahora bien, si realmente se trata de un contrato de prestación de servicios, nada impide que las partes pacten un periodo de prueba, pero no es una obligación legal ni incluirlo ni aceptarlo por parte del contratista.

En cuanto a las prestaciones sociales, la ley obliga a que todo trabajador independiente este afiliado al sistema general de seguridad social en pensión y

salud., por lo que será obligación del independiente hacer los aportes y afiliaciones por su cuenta y acreditar tal afiliación ante la entidad contratante, así como acreditar su registro en el RUT como trabajador independiente en la actividad para la que fue contratado.

### **Contrato a Honorarios**

El contrato a honorarios es un mecanismo de prestación de servicios que tiene por objeto permitir a las autoridades contar con la asesoría de especialistas en determinadas materias,

sobre labores ocasionales y que no sean las habituales del respectivo Servicio; asimismo, el inciso 2º del artículo 10º, de la Ley 18.834, permite contratar sobre la base de honorarios la prestación de servicios para cometidos específicos.

Consta de un proceso de formalización de relación contractual por prestaciones de carácter específicas, con profesionales, técnicos o expertos.

Sólo aplica para actividades asociadas a docencia o a proyectos de investigación formales (con contrato legalmente autorizado entre la Facultad y otras partes).

Para todos estos casos, se debe precisar en detalle la materia de la prestación.

Previo a este Servicio, usted puede solicitar el servicio de Selección de Personal

Los Convenios a Honorarios por reemplazos de cargos académicos deben ser aprobados previamente por la Comisión de Optimización, salvo para Proyectos de Investigación.

### **No es Posible realizar Contrato a Honorarios Para**

- Contratar personal para actividades habituales tales como digitación, labores administrativas,

Jardines, aseo u otras similares que deberían ser realizadas por funcionarios de la Facultad.

- Actividades de mantenimiento o reparación de inmuebles o equipos (pintura, gasfitería, electricidad, carpintería, electromecánica, etc.).

- Asesorías, apoyo administrativo

## **5.8 Estructura organizacional de la empresa.**

### 5.8.1 Tipos de empresas

Se puede diferenciar a las empresas por el origen de su capital (privada o pública), por su tamaño (pequeñas, medianas o grandes), por su actividad (industriales, comerciales o de servicios) y por su forma jurídica (Sociedad Anónima, Sociedad Limitada o Cooperativa).

En este cuadro se explica resumidamente los tipos de empresa

| tipos de empresas        |                                                                                                                                                           |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Privadas                 | Aquellas en las que el capital es propiedad de inversionistas privados y la finalidad de la empresa es el lucro.                                          |
| Publicas                 | Empresas en las que el capital pertenece al estado y cuya finalidad es generalmente satisfacer necesidad sociales.                                        |
| Pequeñas Empresas        | Tienen menos de 50 trabajadores.                                                                                                                          |
| Pequeñas Medianas        | Tienen entre 50 y 250 trabajadores.                                                                                                                       |
| Grandes Empresas         | Tienen más de 250 trabajadores.                                                                                                                           |
| Industriales             | La actividad primordial es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas.                                          |
| Comerciales              | Son intermediarias entre el productor y el consumidor. Su función principal es la compraventa de productos terminados                                     |
| De Servicios             | Son aquellas que brindan un servicio a otras empresas o a la comunidad. Pueden tener fines lucrativos o no.                                               |
| Sociedad Anónima (S.A.)  | Se caracteriza por que el capital esta dividido en acciones. La responsabilidad de los socios queda limitada al monto de las acciones que hayan suscrito. |
| Sociedad Limitada (S.L.) | Tiene un número limitado de socios.                                                                                                                       |

Según este cuadro ubicamos la empresa como una pequeña empresa de servicios de carácter privado por lo mismo tanto que somos una empresa que presta un servicio a la comunidad en este caso con ánimo lucrativo, siendo así una sociedad limitada.

### 5.8.2 Como constituirla y registrarla

**Razón Social:** H.P.S. HEALTH PROFESSIONAL SERVICES

Para crear y registrar la empresa se elabora la minuta en la notaria, se pagan los derechos notariales y se procede a inscribir en la Cámara de Comercio.

## **Cámara de comercio y notaria**

- Acta de Constitución
- Revisar en la Cámara de Comercio que el nombre o razón social asignada a la empresa, no lo posea ya otra empresa.
- Elaborar la minuta del Acta de Constitución, registrarla en la Notaria con los siguientes datos básicos: nombre o razón social, objeto social de la empresa, tipo de empresa, duración, domicilio, aporte de capital, representante legal y sus facultades.
- Matricular la empresa en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, con la segunda copia de la minuta de constitución de la empresa Diligenciar los formularios de matricula mercantil para establecimientos de Comercio.
- Reclamar la matricula mercantil.
- Anualmente realizar la renovación de la matricula mercantil y de establecimientos de comercio.

En este momento la Cámara de Comercio posee de centros administrativos empresariales (cae), donde se pueden realizar todos los tramites en un solo lugar.

Obtener el Registro de Industria y Comercio en la Tesorería Distrital, previo Diligenciamiento del formulario.

### **Solicitar la licencia de funcionamiento en la alcaldía zonal correspondiente presentando los siguientes documentos:**

- 6 Copia del registro de Industria y Comercio
- 7 Solicitar el concepto positivo de Bomberos
- 8 Tramitar el permiso de planeación distrital y municipal
- 9 Hacer pago correspondiente a derechos de autor en Sayco-Acimpro.
- 10 Diligenciar los formularios de la solicitud de la licencia de funcionamiento y anexar copia de los documentos requeridos
- 11 Matricularse en el registro mercantil
- 12 Inscribir en el registro mercantil todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exija esa formalidad
- 13 Llevar contabilidad regular de los movimientos financieros del negocio de acuerdo con las prescripciones legales
- 14 Conservar, con arreglo a la ley, la correspondencia y demás documentos relacionados con sus negocios o actividades
- 15 Abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal
- 16 Solicitar el Numero de Identificación Tributaria (NIT) en la Administración de Impuestos Nacionales, con una copia de la Escritura Publica de Constitución y con una copia del certificado de existencia y representación legal.

- 17 Registrar a la empresa como responsable al Impuesto al Valor Agregado (IVA) en el Registro Único Tributario, previo diligenciamiento del formulario en la Administración de Impuestos.
- 18 Establecer si es o no un agente retenedor.

### ➤ **Obligaciones Fiscales para con el estado**

Las obligaciones fiscales que el estado colombiano tiene estipuladas para las empresas del territorio nacional son varias, y H.P.S. está obligada a cumplir con las siguientes:

#### **Facturar**

Expedir factura certificada por la DIAN de toda transacción de ingreso económico para la empresa.

#### **Llevar contabilidad**

Demostrar activos, pasivos, patrimonio, ingresos y egresos de la empresa.

#### **Cobrar y Declarar IVA.**

Cobrar en cada transacción el impuesto a terceros para así poder declarar y pagarlo al estado

#### **Declarar renta**

##### **Impuesto de renta**

El impuesto de renta es el Impuesto que debe pagar todo contribuyente sobre las utilidades o rentas que obtenga en un año determinado.

##### **Contribuyentes.**

Son las personas jurídicas o naturales, que realicen o respecto de las cuales se verifica el hecho generador de la obligación tributaria (Generen renta u obtengan ingresos).

##### **Declarantes.**

Son los contribuyentes a los que la ley les ha impuesto la obligación formal de declarar sus ingresos, costos y gastos, etc.

### **¿Quiénes están obligados a declarar renta?**

Para el año gravable 2006, todos los contribuyentes (Personas jurídicas y naturales) del Impuesto a la renta, están obligados a declarar a excepción de:

1. Personas naturales que no sean responsables del Impuesto a las ventas, que en el respectivo periodo gravable haya obtenido ingresos brutos inferiores a \$26,525.000 y un patrimonio bruto que no exceda de \$84,880,000 en el último día del periodo gravable.

2. Los asalariados cuyos ingresos brutos provengan por lo menos de un 80% pagos originados en una relación laboral reglamentaria (Contrato de trabajo según los términos del Código sustantivo del trabajo), y que además cumpla los siguientes requisitos: que en el respectivo periodo gravable haya obtenido ingresos brutos inferiores a \$63,660,000 y un patrimonio bruto que no exceda de \$84,880,000 en el ultimo día del periodo gravable.

3. Los trabajadores independientes que no sean responsables del Impuesto a las ventas, y que sus ingresos brutos se encuentren debidamente facturados, y que estos ingresos por lo menos en un 80% se originen en Honorarios, Comisiones y Servicios y que además se les hubiere practicado retención en la fuente si fuere el caso. Además debe cumplir con los siguientes toques: que en el respectivo periodo gravable haya obtenido ingresos brutos inferiores a \$63,660,000 y un patrimonio bruto que no exceda de \$84,880,000 en el ultimo día del periodo gravable.

4. La nación, los departamentos y los municipios. Las juntas de acción comunal, la defensa civil, los sindicatos, las asociaciones de padres de familia, la propiedad horizontal.

Todas las demás empresas y personas están en la obligación de presentar su declaración de renta o de ingresos y patrimonio.

#### ➤ **Obligación fiscal para con el distrito**

##### **Industria y comercio** (distrital o municipal)

El impuesto de industria y comercio es un gravamen de carácter municipal, que grava toda actividad industrial, comercial o de servicios que se realiza en Bogotá en forma ocasional o permanente, con establecimientos o sin ellos.

#### **Aportes parafiscales:**

**Son básicamente 3.**

##### **SENA, Cajas de Compensación, y el ICBF.**

Toda empresa o unidad productiva que tenga trabajadores vinculados mediante Contrato de trabajo debe hacer un aporte equivalente al 9% de su Nómina por concepto de los llamados aportes parafiscales, los cuales se distribuirán de la siguiente forma: 4% para el subsidio familiar (Cajas de Compensación Familiar), 3% para el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y 2% para el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).



## 6. FASE FINANCIERA

### Proyecto de inversión.

#### 6.1 planes de servicio.

| MODALIDAD                   | COSTO     |
|-----------------------------|-----------|
| MES                         | \$80.000  |
| TRIMESTRE                   | \$200.000 |
| SEMESTRE                    | \$350.000 |
| AÑO                         | \$550.000 |
| ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO | \$200.000 |

## 6.2 PLAN DE INVERSION

[illegible]

| DESCRIPCION                     | CANTIDAD        | VR. UNIT.        | VALOR TOTAL ITEM        | TOTAL                   |
|---------------------------------|-----------------|------------------|-------------------------|-------------------------|
| <b>MATERIALES AUDIOVISUALES</b> |                 |                  |                         | <b>\$ 6.000.000,00</b>  |
| portatiles zona wi fi           | 3               | \$ 2.000.000,00  | \$ 6.000.000,00         |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
| <b>DESCRIPCION</b>              | <b>CANTIDAD</b> | <b>VR. UNIT.</b> | <b>VALOR TOTAL ITEM</b> | <b>TOTAL</b>            |
| <b>DOTACION</b>                 |                 |                  |                         | <b>\$ 1.500.000,00</b>  |
| Uniformes                       | 10              | \$ 150.000,00    | \$ 1.500.000,00         |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
| <b>DESCRIPCION</b>              | <b>CANTIDAD</b> | <b>VR. UNIT.</b> | <b>VALOR TOTAL ITEM</b> | <b>TOTAL</b>            |
| <b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>      |                 |                  |                         | <b>\$ 3.650.000,00</b>  |
| balones fitball                 | 25              | \$ 45.000,00     | \$ 1.125.000,00         |                         |
| colchonetas                     | 25              | \$ 25.000,00     | \$ 625.000,00           |                         |
| steps                           | 20              | \$ 65.000,00     | \$ 1.300.000,00         |                         |
| teraban                         | 25              | \$ 12.000,00     | \$ 300.000,00           |                         |
| tuboban                         | 25              | \$ 12.000,00     | \$ 300.000,00           |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
| <b>DESCRIPCION</b>              | <b>CANTIDAD</b> | <b>VR. UNIT.</b> | <b>VALOR TOTAL ITEM</b> | <b>TOTAL</b>            |
| <b>GASTOS DIVERSOS</b>          |                 |                  |                         | <b>\$ 4.050.000,00</b>  |
| Arriendo                        | 1               | \$ 3.500.000,00  | \$ 3.500.000,00         |                         |
| Gastos notariales               | 1               | \$ 200.000,00    | \$ 200.000,00           |                         |
| constitucion Camara             | 1               | \$ 350.000,00    | \$ 350.000,00           |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
| <b>DESCRIPCION</b>              | <b>CANTIDAD</b> | <b>VR. UNIT.</b> | <b>VALOR TOTAL ITEM</b> | <b>TOTAL</b>            |
| <b>PAPELERIA</b>                |                 |                  |                         | <b>\$ 500.000,00</b>    |
| papeleria                       | 10000           | \$ 50,00         | \$ 500.000,00           |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
|                                 |                 |                  | \$ -                    |                         |
| <b>DESCRIPCION</b>              | <b>CANTIDAD</b> | <b>VR. UNIT.</b> | <b>VALOR TOTAL ITEM</b> | <b>TOTAL</b>            |
| <b>CAPITAL DE TRABAJO</b>       |                 |                  |                         | <b>\$ 50.000.000,00</b> |
| Efectivo disponible             |                 |                  | \$ 50.000.000,00        |                         |
|                                 |                 |                  |                         |                         |
|                                 |                 |                  |                         |                         |
| <b>TOTAL PLAN DE INVERSION</b>  |                 |                  |                         | <b>\$ 93.190.000,00</b> |
| <b>RECURSOS PROPIOS</b>         |                 |                  |                         | <b>\$ 20.000.000,00</b> |
| <b>RECURSOS A FINANCIAR</b>     |                 |                  |                         | <b>\$ 73.190.000,00</b> |

- Distribución de recursos

En el grafico a continuación podemos analizar la distribución de recursos iniciales para dar inicio a la empresa

### 6.3 PROYECCIÓN DE VENTAS

La proyección de ventas

La demanda proyectada fue de 193 personas que toimarian el servicio hemos decidido que el margen de error sea mayor a la recomendada, asi que decidimos tomar una demanda proyectada de tan solo 104 posibles usuarios.

- **Proyección de ventas Mensual.**

| AÑOS | PROYECCION VENTAS MENSUALES | VALOR UNIDAD | INGRESO MENSUAL POR EVENTO | INGRESO TOTAL ANUAL |
|------|-----------------------------|--------------|----------------------------|---------------------|
| 1    | 30                          | \$ 80.000,0  | \$2.400.000,0              | \$28.800.000,0      |
| 2    | 32                          | \$ 82.800,0  | \$2.608.200,0              | \$31.298.400,0      |
| 3    | 33                          | \$ 85.466,2  | \$2.826.793,2              | \$33.921.518,9      |
| 4    | 35                          | \$ 88.782,2  | \$3.083.296,5              | \$36.999.557,5      |
| 5    | 36                          | \$ 92.156,0  | \$3.360.484,8              | \$40.325.817,8      |

- **Proyección de ventas trimestrales.**

| AÑOS | PROYECCION VENTAS MENSUALES | VALOR UNIDAD | INGRESO MENSUAL POR EVENTO | INGRESO TOTAL ANUAL |
|------|-----------------------------|--------------|----------------------------|---------------------|
| 1    | 19                          | \$200.000,0  | \$3.800.000,0              | \$45.600.000,0      |
| 2    | 20                          | \$207.000,0  | \$4.129.650,0              | \$49.555.800,0      |
| 3    | 21                          | \$213.665,4  | \$4.475.756,0              | \$53.709.071,6      |
| 4    | 22                          | \$221.955,6  | \$4.881.886,1              | \$58.582.632,8      |
| 5    | 23                          | \$230.389,9  | \$5.320.767,6              | \$63.849.211,4      |

- **Proyección de ventas semestrales**

| AÑOS | PROYECCION VENTAS MENSUALES | VALOR UNIDAD | INGRESO MENSUAL POR EVENTO | INGRESO TOTAL ANUAL |
|------|-----------------------------|--------------|----------------------------|---------------------|
| 1    | 23                          | \$350.000,0  | \$8.050.000,0              | \$96.600.000,0      |
| 2    | 24                          | \$362.250,0  | \$8.748.337,5              | \$104.980.050,0     |
| 3    | 25                          | \$373.914,5  | \$9.481.535,7              | \$113.778.428,0     |
| 4    | 27                          | \$388.422,3  | \$10.341.890,2             | \$124.102.682,5     |
| 5    | 28                          | \$403.182,4  | \$11.271.626,1             | \$135.259.513,7     |

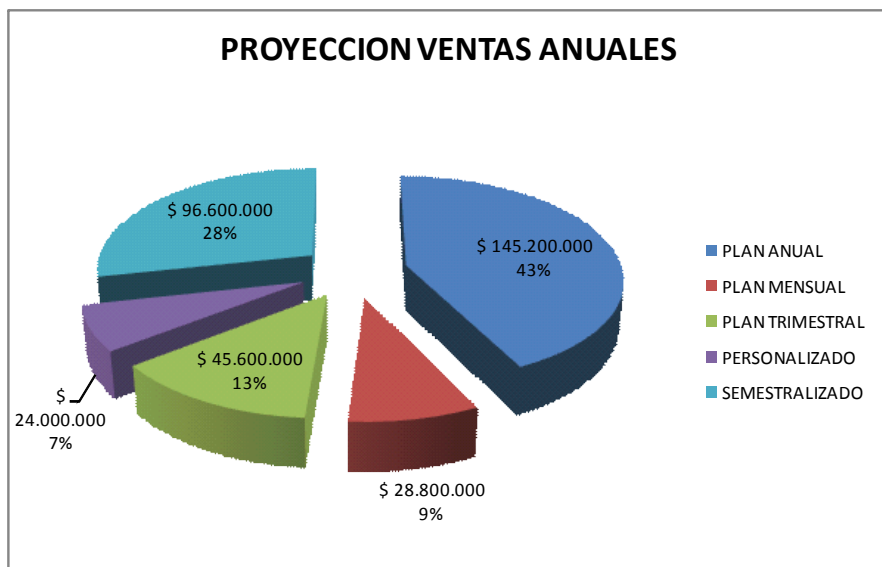
- **Proyección de ventas anuales**

| AÑOS | PROYECCION<br>VENTAS<br>MENSUALES | VALOR UNIDAD | INGRESO<br>MENSUAL POR<br>EVENTO | INGRESO TOTAL<br>ANUAL |
|------|-----------------------------------|--------------|----------------------------------|------------------------|
| 1    | 22                                | \$550.000,0  | \$12.100.000,0                   | \$145.200.000,0        |
| 2    | 23                                | \$569.250,0  | \$13.149.675,0                   | \$157.796.100,0        |
| 3    | 24                                | \$587.579,9  | \$14.251.749,3                   | \$171.020.991,1        |
| 4    | 25                                | \$610.377,9  | \$15.544.953,0                   | \$186.539.435,9        |
| 5    | 27                                | \$633.572,3  | \$16.942.444,3                   | \$203.309.331,2        |

- Proyeccion de servicio entrenamiento personalizado**

| AÑOS | PROYECCION<br>VENTAS<br>MENSUALES | VALOR UNIDAD | INGRESO<br>MENSUAL POR<br>EVENTO | INGRESO TOTAL<br>ANUAL |
|------|-----------------------------------|--------------|----------------------------------|------------------------|
| 1    | 23                                | \$350.000,0  | \$8.050.000,0                    | \$96.600.000,0         |
| 2    | 24                                | \$362.250,0  | \$8.748.337,5                    | \$104.980.050,0        |
| 3    | 25                                | \$373.914,5  | \$9.481.535,7                    | \$113.778.428,0        |
| 4    | 27                                | \$388.422,3  | \$10.341.890,2                   | \$124.102.682,5        |
| 5    | 28                                | \$403.182,4  | \$11.271.626,1                   | \$135.259.513,7        |

- Distribución de ventas anuales distribución de los servicios**



## 6.4 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Estos son los gastos administrativos mensuales de la empresa.

| CONCEPTO / MES                   | MES                  |
|----------------------------------|----------------------|
| Subtotal Personal Administrativo | \$ 14.942.040        |
| Subtotal Contratistas            | \$ 4.000.000         |
| Servicios Públicos y arriendo    | \$ 5.780.000         |
| <b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>        | <b>\$ 24.722.040</b> |

## 6.5 PLAN DE PAGOS FINANCIACION

Esta es la proyección de pagos de financiación del primer año y medio de la empresa pago que se realizaría durante 4 años.

|                         | PLAN DE PAGO DE OBLIGACIONES FINANCIERAS: |                   |                 |                  |  |
|-------------------------|-------------------------------------------|-------------------|-----------------|------------------|--|
|                         | Condiciones:                              |                   |                 |                  |  |
| Valor actual: Va        | Recursos a financiar:                     |                   | \$ 73.190.000   |                  |  |
| Número periodos: nper   | Duración crédito en meses:                |                   | 48              |                  |  |
| Tasa: Tasa interés      | Tasa mensual:                             |                   | 1,30%           |                  |  |
|                         | Tasa anual:                               |                   | 0,156           |                  |  |
|                         | Tabla 24. Obligaciones de pago a 5 Años   |                   |                 |                  |  |
| Periodo<br>Altura cuota | Valor interés                             | Abono Capital     | Valor cuota     | Saldo deuda      |  |
| 1                       | (\$ 951.470,00)                           | (\$ 1.107.792,02) | \$ 2.059.262,02 | \$ 72.082.207,98 |  |
| 2                       | (\$ 937.068,70)                           | (\$ 1.122.193,32) | \$ 2.059.262,02 | \$ 70.960.014,66 |  |
| 3                       | (\$ 922.480,19)                           | (\$ 1.136.781,83) | \$ 2.059.262,02 | \$ 69.823.232,83 |  |
| 4                       | (\$ 907.702,03)                           | (\$ 1.151.559,99) | \$ 2.059.262,02 | \$ 68.671.672,84 |  |
| 5                       | (\$ 892.731,75)                           | (\$ 1.166.530,27) | \$ 2.059.262,02 | \$ 67.505.142,57 |  |
| 6                       | (\$ 877.566,85)                           | (\$ 1.181.695,17) | \$ 2.059.262,02 | \$ 66.323.447,40 |  |
| 7                       | (\$ 862.204,82)                           | (\$ 1.197.057,20) | \$ 2.059.262,02 | \$ 65.126.390,20 |  |
| 8                       | (\$ 846.643,07)                           | (\$ 1.212.618,95) | \$ 2.059.262,02 | \$ 63.913.771,25 |  |
| 9                       | (\$ 830.879,03)                           | (\$ 1.228.382,99) | \$ 2.059.262,02 | \$ 62.685.388,26 |  |
| 10                      | (\$ 814.910,05)                           | (\$ 1.244.351,97) | \$ 2.059.262,02 | \$ 61.441.036,28 |  |
| 11                      | (\$ 798.733,47)                           | (\$ 1.260.528,55) | \$ 2.059.262,02 | \$ 60.180.507,74 |  |
| 12                      | (\$ 782.346,60)                           | (\$ 1.276.915,42) | \$ 2.059.262,02 | \$ 58.903.592,32 |  |
| 13                      | (\$ 765.746,70)                           | (\$ 1.293.515,32) | \$ 2.059.262,02 | \$ 57.610.077,00 |  |
| 14                      | (\$ 748.931,00)                           | (\$ 1.310.331,02) | \$ 2.059.262,02 | \$ 56.299.745,98 |  |
| 15                      | (\$ 731.896,70)                           | (\$ 1.327.365,32) | \$ 2.059.262,02 | \$ 54.972.380,66 |  |
| 16                      | (\$ 714.640,95)                           | (\$ 1.344.621,07) | \$ 2.059.262,02 | \$ 53.627.759,58 |  |
| 17                      | (\$ 697.160,87)                           | (\$ 1.362.101,15) | \$ 2.059.262,02 | \$ 52.265.658,44 |  |
| 18                      | (\$ 679.453,56)                           | (\$ 1.379.808,46) | \$ 2.059.262,02 | \$ 50.885.849,98 |  |

## 6.6 DEPRECIACIONES

Esta es la depreciación de los activos fijos anual.

| CONCEPTO                      | ACTIVO FIJO          | TASA DE DEPRECIACION | VALOR DEPRECIACION ANUAL |
|-------------------------------|----------------------|----------------------|--------------------------|
| CONSTRUCCIONES Y ADECUACIONES | \$ 5.000.000         | 10%                  | \$ 500.000               |
| EQUIPO DE OFICINA             | \$ 19.090.000        | 20%                  | \$ 3.818.000             |
| MUEBLES Y ENSERES             | \$ 3.400.000         | 10%                  | \$ 340.000               |
| MATERIALES AUDIOVISUALES      | \$ 6.000.000         | 20%                  | \$ 1.200.000             |
| DOTACIÓN                      | \$ 1.500.000         | 100%                 | \$ 1.500.000             |
| MAQUINARIA Y EQUIPO           | \$ 3.650.000         | 20%                  | \$ 730.000               |
| 0                             | \$ 0                 | 0%                   | \$ 0                     |
| 0                             | \$ 0                 | 0%                   | \$ 0                     |
| <b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>    | <b>\$ 38.640.000</b> |                      | <b>\$ 8.088.000</b>      |

## 6.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

| DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO: |                   |                   |                   |                   |                   |
|----------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| CONCEPTO                               | 2011              | 2012              | 2013              | 2014              | 2015              |
| Venta de Planes Anual                  | 185               | 193               | 198               | 205               | 215               |
| INGRESOS                               | \$ 340.200.000,00 | \$ 369.712.350,00 | \$ 400.697.942,05 | \$ 437.057.273,32 | \$ 476.348.722,19 |
| -COSTOS                                |                   |                   |                   |                   |                   |
| COSTOS VARIABLES                       | \$ 18.000.000,00  | \$ 19.530.000,00  | \$ 21.637.287,00  | \$ 23.997.915,01  | \$ 26.109.731,53  |
| COSTOS FIJOS                           |                   |                   |                   |                   |                   |
| Costos Fijos Operativos                | \$ 32.799.144,24  | \$ 33.082.224,24  | \$ 33.566.909,77  | \$ 34.090.285,51  | \$ 34.446.692,88  |
| Costos Fijos Administración            | \$ 296.664.480,00 | \$ 307.047.736,80 | \$ 316.934.673,92 | \$ 329.231.739,27 | \$ 341.742.545,37 |
| TOTAL COSTOS FIJOS                     | \$ 329.463.624,24 | \$ 340.129.961,04 | \$ 350.501.583,70 | \$ 363.322.024,79 | \$ 376.189.238,25 |
| TOTAL COSTOS                           | \$ 347.463.624,24 | \$ 359.659.961,04 | \$ 372.138.870,70 | \$ 387.319.939,80 | \$ 402.298.969,78 |
| Punto de Equilibrio Ingresos           | \$ 347.869.413    |                   |                   |                   |                   |
| Cantidad de Ventas                     | 252               |                   |                   |                   |                   |

Grafico del punto de equilibrio.



## **CONCLUSIONES**

Ya analizada la información con relación al proyecto de H.P.S. se logro determinar que realmente es un negocio que no solo va a generar una rentabilidad económica sino que permitirá aprovechar los conocimientos adquiridos en el proceso de formación como profesional de Cultura Física, y dará beneficios a la comunidad, teniendo siempre como misión principal prestar un servicio de calidad contando siempre con el mejor grupo de profesionales.

## **BIBLIOGRAFIA**

<http://sportstraining.com/wp-content/uploads.com>  
<http://www.actividadfisica.net/actividad-fisica-actividad-fisica.html>  
<http://www.aerobics.com.mx/scripts/articulos/contenido.asp?id=250>  
[http://www.bienestardeportivo.net/articulos2.php?Id\\_articulo=1314](http://www.bienestardeportivo.net/articulos2.php?Id_articulo=1314)  
<http://www.bodytech.com>  
[http://www.deportey\\_salud.com.ar/buscador/files/CALID004.pdf](http://www.deportey_salud.com.ar/buscador/files/CALID004.pdf)  
<http://www.msc.es/ciudadanos/proteccionSalud/docs/ActividadFisicaSaludEspanol>  
<http://www.saludmed.com/Bienestar/Imagenes/Act-PiC2.gif>  
[www.spinningcentergym.com](http://www.spinningcentergym.com)