



**CENTRO DE  
ACONDICIONAMIENTO  
FISICO**

**DIANA HERNANDEZ  
JERSON VASQUEZ**  
Programa de  
Emprendimiento  
**USTA**

# QUIENES SOMOS

- **FITNESS CENTER,** centro de acondicionamiento físico especializado en entrenamiento funcional y diferentes técnicas que se implementan en el mercado de Fitness.



## MISION

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

## VISION

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

# POLITICAS INSTITUCIONALES





**GERENTE**

```
graph TD; G[GERENTE] --- S[SUBGERENTE]; S -.-> C[CONTADOR]; S -.-> AP[AREA DE PRODUCCION]; S -.-> SG[SERVICIOS GENERALES]; AP -.-> PCF[PROFESIONALES DE CULTURA FISICA];
```

**SUBGERENTE**

**CONTADOR**

**AREA DE  
PRODUCCION**

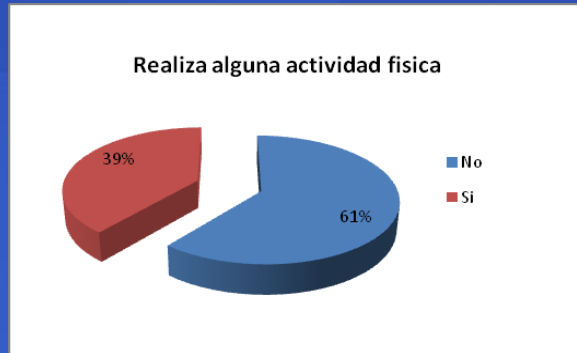
**SERVICIOS  
GENERALES**

**PROFESIONALES  
DE CULTURA FISICA**

# PRODUCTO

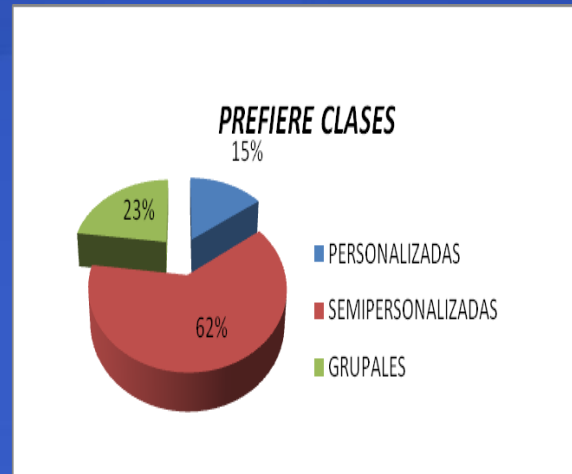
<b>NOMBRE</b>	<b>OBJETIVOS</b>
<b>PERSONALIZADOS</b>	<b>Promover un programa individualizado, que cumpla con los requerimientos y objetivos del cliente realizando un seguimiento constante.</b>
<b>SEMIPERSONALIZADOS</b>	<b>Aumentar un mayor número de clientes con el propósito de ofrecer sesiones de entrenamiento con un costo más asequible.</b>
<b>GRUPALES</b>	<b>Abarcar una población que pueda elegir su forma de pago, hora, y servicio que desee utilizar.</b>

# ENCUESTA



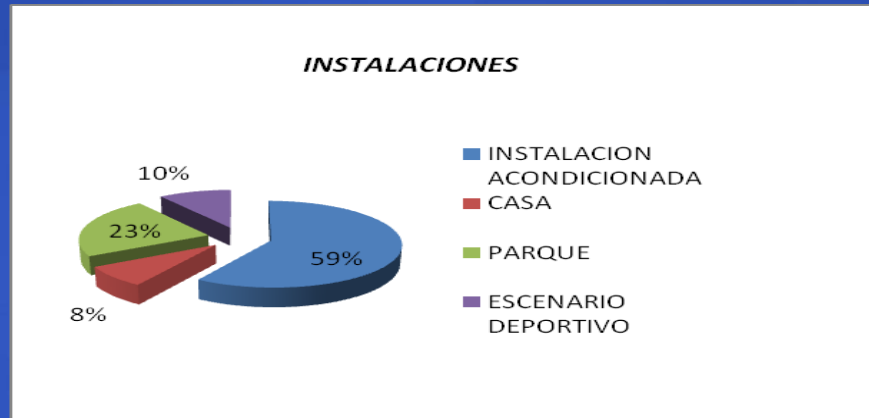
**ANALISIS:** El 61% de los encuestados son personas sedentarias manifiestan en mayor medida la falta de tiempo y en otros casos falta de interés y motivación. El 39% de encuetados que si realizan actividad física manifiestan que lo hacen en espacios como parques o gimnasios.

# ENCUESTA



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

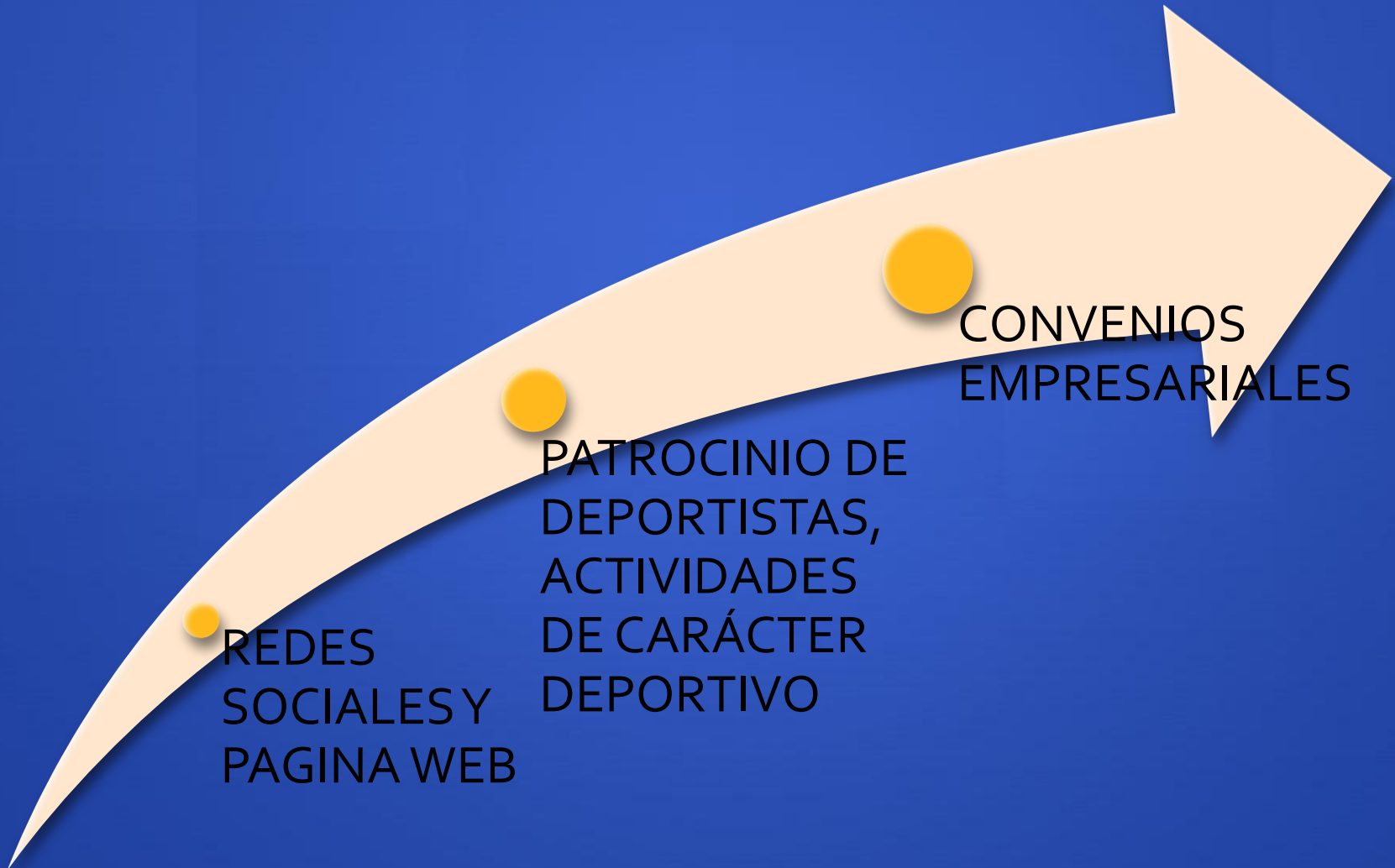
# ENCUESTA



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

COMPETENCIA	SERVICIOS OFERTADOS
BODYTECH	<ul style="list-style-type: none"><li>• Entrenamiento personalizado</li><li>• Clases grupales</li><li>• Sauna</li><li>• Turco</li><li>• Áreas Cardiovasculares</li><li>• Áreas Pesas</li></ul>
SPINING CENTER	<ul style="list-style-type: none"><li>• Entrenamiento personalizado</li><li>• Clases grupales</li><li>• Sauna</li><li>• Turco</li><li>• Áreas Cardiovasculares</li><li>• Áreas Pesas</li></ul>
CLUB LA COLINA COLSUBSIDIO	<ul style="list-style-type: none"><li>• Clases grupales</li><li>• Sauna</li><li>• Turco</li><li>• Gimnasio</li><li>• Piscina</li><li>• Canchas de futbol, tenis, baloncesto, etc.</li></ul>

# ESTRATEGIAS Y MERCADEO



# PLAN DE INVERSION

DESCRIPCION	TOTAL
GASTOS OPERATIVOS	\$3.253.000
EQUIPO DE COMPUTO	\$2.074.000
MUEBLESY ENSERES	\$5.009.000
CONSUMIBLES	\$2.672.600
CAPITAL DE TRABAJO	\$20.000.000
TOTAL PLAN DE INVERSION	\$33.008.600

# PROYECCION DE VENTAS

AÑOS	PROYECCION VENTAS MENSUALES	PRECIO	INGRESO MENSUAL	INGRESO TOTAL ANUAL
1	25	\$384.000,00	\$9.600.000,00	\$ 115.200.000,00
2	27	\$397.440,00	\$10.730.880,00	\$ 128.770.560,00
3	30	\$411.747,94	\$12.352.438,08	\$ 148.229.256,96
4	35	\$431.948,00	\$15.118.180,00	\$ 181.418.160,00
5	41	\$439.458,00	\$18.017.778,00	\$ 216.213.336,00

# FLUJO DE EFECTIVO

Flujo neto actividad de inversión	-\$ 33.008.600,00				
Pago a Capital	\$ 0,00				
Pago de Intereses	\$ 0,00				
Total Salidas Actividad de Financiación	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Flujo neto de financiación		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Flujo Neto del Periodo	-\$ 43.380.600,00	\$ 14.870.466,00	\$ 27.756.572,71	\$ 53.990.360,74	\$ 81.425.634,04
Saldo inicial	\$ 0,00	-\$ 43.380.600,00	-\$ 28.510.134,00	-\$ 753.561,29	\$ 53.236.799,45
Saldo Final	-\$ 43.380.600,00	-\$ 28.510.134,00	-\$ 753.561,29	\$ 53.236.799,45	\$ 134.662.433,49
VPN	\$ 14.530.600,23				
TIR	36%				

# BALANCE INICIAL

ACTIVOS		PASIVOS	
Activos Corrientes:		Pasivos Corrientes:	
Efectivo	\$ 20.000.000,00	Obligaciones Privadas	\$ 0,00
Cuentas Por Cobrar		Proveedores	
Inventarios		Pasivo Fiscal	
Otros Activos corrientes		Otros Pasivos Corrientes	
Total Activos Corrientes:	\$ 20.000.000,00	Total Pasivos Corrientes:	\$ 0,00
Activos Fijos:		TOTAL PASIVOS	
Gastos Peroperativos	\$ 3.253.000,00		\$ 0,00
Equipo de Computo	\$ 2.074.000,00		
Muebles y Enseres	\$ 5.009.000,00		
Cosumibles	\$ 2.672.600,00		
Total Activos fijos:	\$ 13.008.600,00		
		PATRIMONIO	
		Capital	\$ 33.008.600,00
Cargo Diferidos	\$ 0,00	Reserva legal	
		Utilidades del periodo	
		TOTAL PATRMONIO	\$ 33.008.600,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 33.008.600,00	TOTAL PASIVO MAS PATROMONIO	\$ 33.008.600,00

# CONCLUSIONES

- A la cultura física, deporte recreación Fitness Center permite ratificar el compromiso social y humanista que propone el programa a través de diferentes campos de acción sobre cualquier población para mejorar su calidad de vida.
- Fitness Center tiene mucha población para abarcar dependiendo la necesidad de cada persona, siempre habrá una necesidad para atender y Fitness Center siempre tendrá un campo de acción para intervenir.

# CONCLUSIONES

---

- El campo de acción de profesional de cultura física lleva consigo un sin número de beneficios el cualquier campo en el que se desenvuelva, y el proyecto de creación de empresa abarca todos los espacios que un profesional debe tener competencias profesionales para su desempeño como profesional.