

CREACIÓN DE EMPRESA

“NATURAL TRAINING”

CARLOS JAVIER BARRAGÁN MORENO

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS

CULTURA FISICA DEPORTE Y RECREACION

UNIDAD DE PROYECCION SOCIAL, PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO

BOGOTA, D.C.

18 DE OCTUBRE DEL 2012

CARLOS JAVIER BARRAGÁN MORENO

CC: 80 854 869

Código: 2072116

Trabajo de grado creación de empresa

Profesional en Cultura Física, Deporte y Recreación

Director

Norma Velásquez

Psicóloga

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS

UNIDAD DE PROYECCION SOCIAL, PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO

CULTURA FISICA DEPORTE Y RECREACION

BOGOTA, D.C.

2012

Nota de aceptación

Firma presidente del jurado

Firma de jurado

Firma de jurado

Firma de jurado

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer en primer lugar a mis padres Margarita Moreno y José Barragán, los cuales me han apoyado durante toda mi vida y me han dado las herramientas para salir adelante al igual que el resto de mi familia la cual ha sido un apoyo fundamental en mi vida, también quiero darle gracias a mi entrenador el cual es mi amigo, mi socio y maestro. También quiero agradecer a mis maestros de la “Universidad Santo Tomas” los cuales colocaron su granito de arena para guiarme en mi camino como profesional, a ellos les estoy totalmente agradecido por todo el tiempo y dedicación que me brindaron.

}

TABLA DE CONTENIDO

| | Pag. |
|-----------------------------------|------|
| CAPÍTULO 1: GENERALIDADES | |
| 1.1 Fundamentación Humanista. | 9 |
| 1.2 Planteamiento del problema. | 11 |
| 1.3 Justificación. | 14 |
| 1.4 Objetivos del plan. | 18 |
| General. | 18 |
| Específicos. | 18 |
| 1.5 Marco referencial. | 19 |
| CAPÍTULO 2: MERCADEO | |
| 2.1 Generalidades. | 23 |
| 2.1.1 Definición de la empresa. | 24 |
| 2.1.2 Misión. | 25 |
| 2.1.3 Visión. | 26 |
| 2.1.4 Valores. | 26 |
| 2.1.5 Políticas institucionales. | 28 |
| 2.1.6 Logotipo y eslogan. | 30 |
| 2.2 Producto. | 31 |
| 2.2.1 Descripción del producto. | 32 |
| 2.3 Zona de influencia. | 34 |
| 2.4 Perfil del consumidor. | 35 |
| 2.5 Análisis del sector contexto. | 36 |
| 2.5.1 Encuesta. | 37 |
| 2.5.2 Tabulación. | 37 |
| 2.5.3 Conclusión de la encuesta. | 45 |

| | |
|--|----|
| 2.6. Análisis del mercado. | 49 |
| 2.6.1 La competencia. | 52 |
| 2.7 Valoración de la información. | 52 |
| 2.8 Diseño de estrategias comerciales. | 53 |

CAPÍTULO 3: FASE TÉCNICA

| | |
|--|----|
| 3.1 Ingeniería del proyecto. | 58 |
| 3.2 Localización. | 59 |
| 3.3 Tamaño del proyecto. | 64 |
| 3.4 Flujograma del proceso. | 69 |
| 3.5 Recursos técnicos. | 71 |
| 3.6 Personal requerido para cada fase del proceso. | 79 |
| 3.7 Sistema de control de calidad sobre el producto. | 80 |

CAPÍTULO 4: FASE ADMINISTRATIVA

| | |
|--|----|
| 4.1 Estructura organizacional. | 91 |
| 4.2 Objetivos de la empresa. | 92 |
| 4.3 Personal a contratar. | 96 |
| 4.4 Manual de funciones y descripción de los cargos. | 97 |

| | |
|--|-----|
| 4.5 Procesos de ingresos y salida de personal. | 111 |
| 4.6 Tipos de contratación. | 116 |
| 4.7 Tipo de sociedad. | 119 |
| 4.8 Aspectos legales de la empresa. | 123 |

CAPÍTULO 5: FASE FINANCIERA

| | |
|---|-----|
| 5.1 Inversión | 133 |
| 5.2 Egresos | 138 |
| 5.3 Ingresos | 146 |
| 5.4 Flujo de caja e indicadores financieros | 150 |
| 5.5 Estados financieros | 153 |
| Conclusiones | 163 |
| Anexos | 164 |
| Bibliografía | 225 |

CAPITULO I

GENERALIDADES

1.1 FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

El siguiente trabajo está basado en la creación de una empresa enfocada en el área de la salud, desde el ejercicio físico como medio de prevención de enfermedades crónicas no transmisibles (ECNT), rendimiento deportivo por disciplinas y la rehabilitación. De esta manera mejoraremos la calidad de vida de las personas, el progreso de futuros deportistas y el progreso de la deficiencia física a causa de la discapacidad, lesión o trauma.

Dentro del trabajo se evidencia la estructuración de la empresa, los mecanismos, características del servicio, objetivos, fase administrativa, etc. De esta manera es creada la empresa **“NATURAL TRAINING”** la cual satisface todas las necesidades de los clientes, en un mercado competitivo.

El fundamento es el ser humano como base de todo el proceso en la intervención en grupos sociales con énfasis en el mejoramiento de la calidad de vida de los clientes, el profesional de cultura física, deporte y recreación es el centro el cual guiará, inducirá y acompañará al cliente en todo momento para el desarrollo del programa.

El personal debe ser profesional en cada una de sus áreas, respetuoso, responsable, creativo, con iniciativa, con buenas relaciones personales, con liderazgo, trabajo en equipo, emprendimiento, y principalmente un ser humano.

“NATURAL TRAINING” es una empresa dedicada al diseño de programas de entrenamiento físico para la salud, el acondicionamiento físico, entrenamiento y rendimiento deportivo y la rehabilitación, atendiendo a principios de planificación

sistemática, procesos metodológicos, seguimiento biomédico y acompañamiento con profesionales de Cultura Física y Deporte, para determinar la capacidad funcional a través de evaluaciones que permitan un seguimiento personalizado.

La empresa está dirigida a personas sedentarias y activas que deseen mejorar su bienestar y calidad de vida, para deportistas que quieran alcanzar resultados a nivel de competencia, para personas con lesiones, mujeres embarazadas, niños, jóvenes, adultos y adultos mayores. El servicio prestado será totalmente personalizado y dirigido de acuerdo a las exigencias y objetivos de cada usuario.

Los beneficios para cada usuario son los siguientes:

Mejorar la calidad vida.

Mejorar los estilos de vida.

Mejorar los hábitos alimenticios.

Mejorar el nivel técnico, táctico y físico de los deportistas.

Rehabilitar lesiones y traumas a nivel físico.

Aumentar la autoestima y confianza.

Mejorar el bienestar tanto físico como mental.

Conocer el estado y la evolución de la condición física.

Mantener un control médico con profesionales en el área de la salud.

Establecer objetivos y metas a corto, mediano y largo plazo.

1.2 PLANTEAMIENTO PROBLEMA

Este proyecto surge debido a la necesidad de ofertar en un mercado donde la calidad de vida las personas a venido aumentado debido al índice de sedentarismo. Según la Encuesta Nacional de Nutrición 2005, la mitad de los colombianos son gordos y se alimentan mal. Entre las estadísticas de mayor impacto sobresalen los 5.7 millones de obesos y los 15.4 millones con sobrepeso, lo que quiere decir que más de la mitad de los colombianos son gordos. Entre los adultos de 18 a 64 años, un 32.3% pesa más de lo normal y un 13.8% sufre de obesidad.

Por lo tanto se demuestra que el mercado para el mejoramiento de la calidad de vida es alto y que se puede hacer un cambio radical en los estilos de vida de las personas, demostrando que a través del ejercicio físico se puede mejorar la salud de las personas y de igual forma se puede producir empleo para muchas profesionales en el área de la salud, especialmente los profesionales de cultura física, deporte y recreación.

Según la O.M.S. (Organización Mundial de la Salud), diversos estudios realizados demostraron que el ejercicio demora la aparición de la osteoporosis y hasta evita por completo su aparición, como así también que en aquellas personas que tienen la enfermedad, revierte sus efectos. Debemos tener en cuenta que la pérdida progresiva del mineral óseo (osteoporosis) comienza generalmente cerca de los 25 años de edad tanto en hombres como en mujeres. Las causas de su aparición son la senilidad, la post menopausia, el sedentarismo, la diabetes y el escorbuto (carencia de vitamina C).

Externamente a estos factores se deben sumar el consumo de alcohol, el hábito de fumar y la mala alimentación (sobre peso o bajo peso) La actividad física y la aptitud fisiológica (beneficios de la actividad física) prolongan la longevidad y protegen contra el desarrollo de enfermedades cardiovasculares, ataques cardíacos, hipertensión, obesidad, osteoporosis, cáncer de colon y depresión. Estas afirmaciones no son meras hipótesis, los beneficios de estar protegidos de estas afecciones por medio de la actividad física, residen en la relación causa - efecto a través de alteraciones en mecanismos fisiológicos enzimáticos que el ejercicio provoca en nuestro organismo.

Llevar una vida físicamente activa provoca una acción directa sobre nuestro corazón, reduciendo notablemente el riesgo de enfermedades cardiovasculares. El incremento del aporte de oxígeno, mejora en la contracción miocárdica, disminución de la frecuencia cardíaca basal, la tensión arterial en reposo y en actividades diarias, incremento del diámetro y capacidad de dilatación de las arterias coronarias; y por ende, provocando una mejor circulación. Estos, son simplemente algunos de los beneficios que provoca el ejercicio en el sistema circulatorio, además de modificar los efectos perjudiciales de malos hábitos (tabaquismo, dietas inadecuadas o desequilibradas, altos índices de ldl y colesterol, obesidad, etc.)

Por otra parte, para que el ejercicio sea beneficioso debe ser de desarrollo actual y no histórico. Además la prescripción personalizada de ejercicios ayuda al óptimo estado de salud del individuo. Estudios realizados en la Universidad de Los Ángeles, en la Universidad de Noruega, en el Instituto Cooper y el estudio masculino de Copenhague, entre otros, determinaron que la vida sedentaria aumenta a más del doble el riesgo de desarrollar una enfermedad cardiovascular, (ataques cardíacos, etc.) y disminuye en igual proporción en la medida que aumenta la actividad física y su continuidad. Así mismo, se comprobó que los individuos hipertensos sedentarios aumentan tres veces más el riesgo de desarrollar un ataque que los hipertensos activos.

<http://www.webislam.com/?idt=4051>

El siguiente proyecto es basado en la creación de la empresa **“NATURAL TRAINING”** la cual se dedica a crear planes de entrenamiento para personas que quieren mejorar su calidad de vida a través del ejercicio físico, para personas que quieren mejorar en su disciplina deportiva a través del rendimiento deportivo y personas que han pasado por procesos de cirugías y necesitan de rehabilitación.

Este proyecto se iniciara en Bogotá y posteriormente se pretende establecer sedes en ciudades específicas de Colombia de igual manera a nivel internacional como metas futuras, posicionándonos como la mejor empresa en entrenamiento personalizado.

1.3 JUSTIFICACIÓN

Según la Organización Mundial de la Salud (OMS) ha elaborado unas Recomendaciones mundiales sobre la actividad física para la salud con el objetivo general de proporcionar a los formuladores de políticas, a nivel nacional y regional, orientación sobre la relación dosis-respuesta entre frecuencia, duración, intensidad, tipo y cantidad total de actividad física y prevención de las ENT.

Recomendaciones mundiales sobre actividad física para la salud:

Las recomendaciones que figuran en el documento distinguen tres grupos de edad: 5-17 años, 18-64 años y más de 65 años. A continuación se indican las recomendaciones para cada grupo de edad. Para más información, haga clic abajo y descargue el documento completo, o pulse un grupo de edad concreto para consultar las recomendaciones específicas.

Jóvenes (5 a 17 años)

Para los niños y jóvenes de este grupo de edades, la actividad física consiste en juegos, deportes, desplazamientos, actividades recreativas, educación física o ejercicios programados, en el contexto de la familia, la escuela o las actividades comunitarias. Con el fin de mejorar las funciones cardiorrespiratorias y musculares y la salud ósea y de reducir el riesgo de ENT, se recomienda que:

Los niños y jóvenes de 5 a 17 años inviertan como mínimo 60 minutos diarios en actividades físicas de intensidad moderada a vigorosa.

La actividad física por un tiempo superior a 60 minutos diarios reportará un beneficio aún mayor para la salud.

La actividad física diaria debería ser, en su mayor parte, aeróbica. Convendría incorporar, como mínimo tres veces por semana, actividades vigorosas que refuercen, en particular, los músculos y huesos.

Adultos (18 a 64 años)

Para los adultos de este grupo de edades, la actividad física consiste en actividades recreativas o de ocio, desplazamientos (por ejemplo, paseos a pie o en bicicleta), actividades ocupacionales (es decir, trabajo), tareas domésticas, juegos, deportes o ejercicios programados en el contexto de las actividades diarias, familiares y comunitarias.

Con el fin de mejorar las funciones cardiorrespiratorias y musculares y la salud ósea y de reducir el riesgo de ENT y depresión, se recomienda que:

Los adultos de 18 a 64 años dediquen como mínimo 150 minutos semanales a la práctica de actividad física aeróbica, de intensidad moderada, o bien 75 minutos de actividad física aeróbica vigorosa cada semana, o bien una combinación equivalente de actividades moderadas y vigorosas.

La actividad aeróbica se practicará en sesiones de 10 minutos de duración, como mínimo.

Que, a fin de obtener aún mayores beneficios para la salud, los adultos de este grupo de edades aumenten hasta 300 minutos por semana la práctica de actividad física moderada aeróbica, o bien hasta 150 minutos semanales de actividad física intensa aeróbica, o una combinación equivalente de actividad moderada y vigorosa.

Dos veces o más por semana, realicen actividades de fortalecimiento de los grandes grupos musculares.

Adultos mayores (de 65 años en adelante)

Para los adultos de este grupo de edades, la actividad física consiste en actividades recreativas o de ocio, desplazamientos (por ejemplo, paseos caminando o en bicicleta), actividades ocupacionales (cuando la persona todavía desempeña actividad laboral), tareas domésticas, juegos, deportes o ejercicios programados en el contexto de las actividades diarias, familiares y comunitarias.

Con el fin de mejorar las funciones cardiorrespiratorias y musculares y la salud ósea y funcional, y de reducir el riesgo de ENT, depresión y deterioro cognitivo, se recomienda que:

Los adultos de 65 en adelante dediquen 150 minutos semanales a realizar actividades físicas moderadas aeróbicas, o bien algún tipo de actividad física vigorosa aeróbica durante 75 minutos, o una combinación equivalente de actividades moderadas y vigorosas.

La actividad se practicará en sesiones de 10 minutos, como mínimo.

Que, a fin de obtener mayores beneficios para la salud, los adultos de este grupo de edades dediquen hasta 300 minutos semanales a la práctica de actividad física moderada aeróbica, o bien 150 minutos semanales de actividad física aeróbica vigorosa, o una combinación equivalente de actividad moderada y vigorosa.

Que los adultos de este grupo de edades con movilidad reducida realicen actividades físicas para mejorar su equilibrio e impedir las caídas, tres días o más a la semana.

Convendría realizar actividades que fortalezcan los principales grupos de músculos dos o más días a la semana.

Cuando los adultos de mayor edad no puedan realizar la actividad física recomendada debido a su estado de salud, se mantendrán físicamente activos en la medida en que se lo permita su estado.

Dieta y actividad física

La dieta saludable y la actividad física suficiente y regular son los principales factores de promoción y mantenimiento de una buena salud durante toda la vida.

Las dietas malsanas y la inactividad física son dos de los principales factores de riesgo de hipertensión, hiperglucemia, hiperlipidemia, sobrepeso u obesidad y de las principales enfermedades crónicas, como las cardiovasculares, el cáncer o la diabetes.

En general, 2,7 millones de muertes anuales son atribuibles a una ingesta insuficiente de frutas y verduras.

En general, 1,9 millones de muertes anuales son atribuibles a la inactividad física.

Reconociendo que la mejora de la dieta y la promoción de la actividad física representan una oportunidad única para elaborar y aplicar una estrategia eficaz que reduzca sustancialmente la mortalidad y la carga de morbilidad mundiales, la OMS adoptó en mayo de 2004 la [Estrategia mundial sobre régimen alimentario, actividad física y salud](#).

1.4 OBJETIVOS DEL PLAN

General:

Realizar un estudio de viabilidad y fiabilidad que permita crear una empresa de programas de entrenamiento y ejercicio físico para la salud, el deporte y la rehabilitación.

Específicos:

Realizar un estudio de mercadeo para construir la empresa “**NATURAL TRAINNIG**”.

Realizar un estudio técnico para construir la empresa “**NATURAL TRAINNIG**”.

Realizar un estudio administrativo para construir la empresa “**NATURAL TRAINNIG**”.

Realizar un estudio financiero para construir la empresa “**NATURAL TRAINNIG**”.

1.5 MARCO REFERENCIAL

Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS)

La Ley 1258 de 2008 de Sociedades por Acciones Simplificadas SAS, introduce un tipo social híbrido, con autonomía, tipicidad definida y con una regulación vinculada al régimen general de las sociedades.

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

Disposiciones Generales

La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad. Tiene una personalidad jurídica en la sociedad por acciones simplificada, una vez inscrita en el Registro Mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas. La naturaleza de la sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas. Las acciones y los demás valores que emita la sociedad por acciones simplificada no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.

Constitución y prueba de la sociedad

La sociedad por acciones simplificada se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, en el cual se empezara cuando menos lo siguiente: Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras "sociedad por acciones simplificada/; o de las letras S.A.S. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución; El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse; La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal. El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado. Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes

Control al acto constitutivo y a sus reformas

Las Cámaras de Comercio verificarán la conformidad de las estipulaciones del acto constitutivo, de los actos de nombramiento y de cada una de sus reformas con lo previsto en la ley. Por lo tanto, se abstendrán de inscribir el documento mediante el cual se constituya, se haga un nombramiento o se reformen los estatutos de la sociedad, cuando se omita alguno de los requisitos previstos en el artículo anterior o en la ley. Efectuado en debida forma el registro de la escritura pública o privada de constitución, no podrá impugnarse el contrato o acto unilateral sino por la falta de elementos esenciales o por el incumplimiento de los requisitos de fondo, de acuerdo con los artículos 98 y 104 del Código de Comercio. En la sociedad de hecho mientras no se efectúe la inscripción del documento privado o público de constitución en la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, se entenderá para Todos los efectos legales que la sociedad es de hecho si fueren varios los Asociados. Si se tratare de una sola persona, responderá personalmente por Las obligaciones que contraiga en desarrollo de la empresa.

LEY 1258 DE 2008 (diciembre 5) Diario Oficial No. 47.194 de 5 de diciembre de 2008 Senado de la República de Colombia Información legislativa www.secretariassenado.gov.co

Prueba de existencia de la sociedad

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

Ley 1014 de 2006 cultura del emprendimiento

Capítulo I. Disposiciones generales

Artículo 1o. definiciones

c) Emprendimiento: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.

Artículo 2o. objeto de la ley

La presente ley tiene por objeto:

- a) Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley.
- b) Disponer de un conjunto de principios normativos que sienten las bases para una política de Estado y un marco jurídico e institucional, que promuevan el emprendimiento y la creación de empresas.
- c) Crear un marco interinstitucional que permita fomentar y desarrollar la cultura del emprendimiento y la creación de empresas.

LEY 1014 DE 2006 (enero 26) Diario Oficial No. 46.164 de 27 de enero de 2006 Senado de la República de Colombia Información legislativa www.secretariasenado.gov.co

LEY 1355 DE 2009 (octubre 14).

Por medio de la cual se define la obesidad y las enfermedades crónicas no transmisibles asociadas a esta como una prioridad de salud pública y se adoptan medidas para su control, atención y prevención.

ARTÍCULO 5o. ESTRATEGIAS PARA PROMOVER ACTIVIDAD FÍSICA.

Se impulsarán las siguientes acciones para promover la actividad física:

El Ministerio de Educación Nacional y las Instituciones Educativas en desarrollo de las Leyes **115** de 1994 y **934** de 2004, promoverán el incremento y calidad de las clases de educación física con personal idóneo y adecuadamente formado, en los niveles de educación inicial, básica y media vocacional.

PARÁGRAFO. El Ministerio de Protección Social reglamentará mecanismos para que todas las empresas del país promuevan durante la jornada laboral pausas activas para todos sus empleados, para lo cual contarán con el apoyo y orientación de las Administradoras de Riesgos Profesionales.

LEY 1355 DE 2009 (octubre 14) Diario Oficial No. 47.502 de 14 de octubre de 2009 Senado de la República de Colombia Información legislativa www.secretariasenado.gov.co

CAPITULO II

2.1 GENERALIDADES

La empresa “**NATURAL TRAINING**” se caracteriza por ofrecer a las personas el servicio de entrenamiento personalizado para mejorar la calidad de vida, el rendimiento deportivo y la rehabilitación. En cada uno de los servicios se establecen características atendiendo a las necesidades de cada usuario, según el lineamiento para el desarrollo físico e intelectual de cada usuario. “**NATURAL TRAINING**” que desarrolla servicios con tecnología de punta y de alta calidad tanto en su contenido como en los materiales de trabajo, de esta manera se posiciona como una empresa competitiva dentro el mercado del entrenamiento personalizado. Los servicios son accesibles para niños, jóvenes, adultos, adultos mayores, ya sean hombres o mujeres de cualquier edad, debido a que están estructurados y acondicionados para cada usuario, dependiendo de sus objetivos y metas a corto, medio y largo plazo, también se tiene en cuenta el tiempo de disponibilidad de la persona para realizar su ejercicio, el cual puede realizarse en campos abiertos o cerrados. El personal de “**NATURAL TRAINING**” cuenta con los mejores profesionales, capacitados para prescribir y programar ejercicio físico, perfeccionar las cualidades deportivas y mejorar la calidad de vida de las personas que han recibido un trauma a nivel físico.

2.1.1 DEFINICIÓN DE LA EMPRESA

“NATURAL TRAINING” es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado con servicios, como el entrenamiento personalizado. La empresa se clasifica dentro del margen económico en el sector terciario ya que se ofrece el servicio de entrenamiento personalizado. Está caracterizada por ser una empresa privada la cual está constituida por una Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS).

2.1.2 MISIÓN

“**NATURAL TRAINING**” es una empresa que brinda un servicio de bienestar a los usuarios a partir de métodos de entrenamiento y programas de acondicionamiento físico, mejorando la calidad de vida y estableciendo estilos de vida sanos para cada usuario. A nivel deportivo brindar apoyo técnico, táctico y físico. En rehabilitación disminuir las lesiones y acompañar al paciente en el proceso de recuperación. Además de la participación médica (deportólogo) en los programas, la cual brindara un mejor asesoramiento en el momento de iniciar el programa y durante el transcurso de este, el cual tendrá una duración de seis meses según el contrato de afiliación.

Para la calidad de vida de cada usuario ofrecemos dentro de nuestro portafolio de servicios los mejores programas de entrenamiento, con tecnología de punta, incluyendo apoyo con profesionales de la salud como deportólogos, nutricionistas, fisioterapeutas y profesionales de cultura física, deporte y recreación.

Nuestros servicios siempre se brindaran con la mayor cordialidad, integridad, puntualidad, confianza, seguridad y respeto para cada uno de nuestros usuarios creando un ambiente sano para mejorar la interacción y comunicación con ellos.

2.1.3 VISIÓN

Para el 2014 posicionarse como la primera empresa promotora de entrenamiento en Bogotá para mejorar la calidad de vida de las personas con programas de entrenamiento, rendimiento deportivo y la rehabilitación, con elementos y materiales de tecnología de punta satisfaciendo las necesidades de cada usuario.

2.1.4 VALORES

En el compromiso de satisfacer las necesidades a plenitud con cada uno de nuestros clientes, lo manifestamos mediante la práctica de los siguientes principios:

Calidad: cada usuario contara con profesionales en el área de la salud con experiencia en clasificación, planeación, evaluación y ejecución de técnicas basadas en el acondicionamiento y mejoramiento de la calidad de vida, programas de entrenamiento físico y deportivo. Usando tecnología de punta en cada sesión que satisfagan las necesidades y demandas de cada usuario.

Disponibilidad: hace referencia a la disponibilidad de la empresa para establecer horarios en los cuales los usuarios tengan la disponibilidad de tiempo para realizar su programa sin ningún inconveniente.

Respeto: cada usuario será tratado con ética profesional y respeto, guiada en todo momento en el desarrollo del programa, sesiones y ejercicios, atendiendo a las necesidades del usuario.

Integridad: cada profesional tendrá la fortaleza y el espíritu para trabajar con cada usuario dando confianza y fidelidad en un ambiente laboral, permitiéndole que se siente cómodo durante el programa y en la ejecución de este.

Liderazgo: cada profesional guiara al cliente o al grupo hacia sus metas y sus objetivos personales, proponiendo estrategias que permiten llegar fácilmente al cumplimiento de estos.

Responsabilidad: cada profesional tendrá el compromiso de velar y cuidar por la salud y el bienestar del usuario que tiene a cargo, promoviendo el ejercicio físico como una satisfacción personal de agrado individual, además del cumplimiento en sus horarios laborales y con la empresa.

Compromiso: cada profesional trabajara con gran desempeño en sus labores cotidianas con cada usuario, mejorando la calidad de vida y bienestar, donde se requiere toda su participación para conseguir metas y objetivos.

Confidencialidad: cada programa de ejercicio y cada profesional será dispuesto a cada usuario sin evidenciar públicamente sus dificultades, problemas, complejos, etc. Y se tramitara de manera personalizada, atendiendo a las demandas de los clientes.

2.1.5 POLÍTICAS INSTITUCIONALES

A continuación se detallan las políticas de la Empresa para lograr los objetivos que se han planteado:

Orientar la actividad empresarial hacia el aseguramiento continuo de la calidad y el servicio al cliente personalizado.

Desarrollar la eficiencia y la capacidad competitiva en todas las actividades, de manera que los servicios sean suministrados a un precio accesible.

Contribuir con el desarrollo del país, en concordancia con las políticas gubernamentales establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo.

Fomentar las buenas relaciones entre el personal y la proporcionalidad entre los objetivos empresariales y los recursos humanos.

Mantener una capacidad estratégica de atención que permita atender las necesidades básicas de cada usuario.

Desarrollar y utilizar los indicadores para evaluar la gestión de **“NATURAL TRAINING”**.

Contratar los servicios necesarios en los cuales el sector privado sea más competitivo o aporte innovación tecnológica.

Informar y dar un mejor servicio a los clientes y consumidores finales en el uso eficiente y seguro del servicio.

Investigar y desarrollar nuevos conocimiento para el crecimiento de la empresa.

Promover la capacitación del personal de la empresa en concordancia con la estrategia y objetivos de la empresa.

2.1.6 LOGOTIPO Y ESLOGAN



Imagen creada por Carlos Barragán

Se escogió este logotipo porque une las dos iniciales del nombre de la empresa **“NATURAL TRAINING”**, además el sombrea en verde ya que significa: naturalidad, tranquilidad, frescura y le da un resalte a las iniciales.

**“LA SALUD ESTÁ EN TU CUERPO, EL BIENESTAR EN TU MENTE
“NATURAL TRAINING”, VIVE TU VIDA AL MÁXIMO...”**

2.2 SERVICIO

El servicio es entrenamiento personalizado dividido en tres ramas que son el ejercicio físico, el rendimiento deportivo y la rehabilitación. De esta manera se atenderán tres líneas con sus respectivas especificaciones y necesidades del cliente.

El servicio de entrenamiento personalizado se realiza entre el cliente y el entrenador, el cual tiene la misión de conducir, guiar, corregir y estimular de manera positiva al cliente en todo momento durante la sesión, este entrenamiento personalizado tendrá la característica de conocer las necesidades y objetivos del cliente para brindar un mejor servicio y dar resultados óptimos.

Cada cliente obtendrá la afiliación a un plan de servicios, con una duración de seis meses para garantizar resultados óptimos a cada cliente, este servicio cuenta con profesionales de cultura física y deporte, profesionales en el área de la salud como fisioterapeutas y nutricionistas, además incluye asesoría médica con deportólogos.

Asimismo cuenta con técnicas de entrenamiento físico para la salud, el rendimiento deportivo y la rehabilitación deportiva al igual que los materiales para mejorar la calidad de vida de cada cliente y su rendimiento en diversas disciplinas deportivas.

2.2.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

| CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO | |
|-------------------------------------|---|
| INTANGIBLE | El servicio es totalmente intangible debido a que no es entregado físicamente. |
| TIEMPO | Cada cliente tendrá 3 sesiones a la semana de una hora cada sesión y se acondicionara a las necesidades y tiempo del cliente. Ejemplo: Lunes: de 7:00 pm – 8:00 pm. Miércoles: de 7:00 pm – 8:00 pm. Viernes: de 7:00 pm – 8:00 pm. |
| VALOR AGREGADO (PLUS) | <ol style="list-style-type: none">1. Descuento del 10% en la inscripción, por tener vinculado un pariente en el club de baloncesto “SLIDERS BASKETBALL CLUB”.2. Recibirá dos sesiones de masaje relajante durante las primeras semanas de entrenamiento. |

Cuadro 1: características del servicio.

PRECIO DEL SERVICIO

| LÍNEAS | HORA | CANTIDAD DIAS | CANTIDAD HORAS SEMANA | TOTAL HORAS POR MES X 4 SEMANAS | VALOR TOTAL POR MES |
|------------------|------|---------------|-----------------------|---------------------------------|---------------------|
| EJERCICIO FÍSICO | 1 | 4 | 4 | 16 | \$800.000.00 |
| DEPORTE | 1 | 4 | 4 | 16 | \$800.000.00 |
| REHABILITACIÓN | 1 | 4 | 4 | 16 | \$800.000.00 |

Cuadro 2: precio del servicio.

NUESTROS SERVICIOS



Mapa conceptual 1: servicio

SERVICIOS DE CADA LÍNEA DE ENTRENAMIENTO



Mapa conceptual 2: líneas de entrenamiento.

2.3 ZONA DE INFLUENCIA

Bogotá es la mayor y más poblada ciudad del país, además de ser el centro cultural, industrial, económico, artístico y turístico más importante de Colombia. Además, es sede de importantes eventos deportivos y prácticas para el ejercicio físico, de amplia trayectoria y reconocimiento nacional e internacional. También se destaca la actividad académica, ya que la mayoría de las universidades colombianas más importantes tienen su sede en la ciudad.

2.4 PERFIL DEL CONSUMIDOR

El servicio está dirigido para cualquier población entre las cuales se destacan las siguientes características:

Clientes estratos 4 en adelante.

Sedentarios aparentemente sanos.

Deportistas.

Con Enfermedades Crónicas No Transmisibles (E.C.N.T.).

Hombres y mujeres.

Niños, jóvenes, adultos y adultos mayores.

Tasa de crecimiento

$$T = (P1/P0) * 100$$

T - tasa de crecimiento de población.

P1 - población actual.

P0 - población del año pasado.

$$T = (P1/P0) * 100$$

$$T = (7'363.782/6.778.691) * 100$$

$$T = 1,08 * 100$$

$$T = 108$$

Tomado de la página web:

<http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP>

2.4 ANÁLISIS DEL SECTOR CONTEXTO

Es la tercera capital más alta en América del Sur a un promedio de 2 625 metros sobre el nivel del mar. Tiene una longitud de 33 km de sur a norte, y 16 km de oriente a occidente.

Aspectos socioeconómicos

Según los datos del censo nacional 2005 extrapolados a 2010, Bogotá posee una población de 7 363 782 habitantes.

Bogotá es el principal centro económico de Colombia; allí convergen la mayoría de capitales provenientes de las demás ciudades al ser el foco del comercio del país debido a su gran población. Recibe inversionistas de toda Colombia y de otros lugares del mundo. Así mismo, en 2008 la ciudad se ubicó como el cuarto centro financiero más influyente de América Latina.

En el periodo 2003-2006, el PIB comercial (producto interno bruto) de Bogotá creció un 10,3% anual, representando el 25,3% del PIB comercial nacional, en él se cuentan los activos provenientes de la inversión de las otras ciudades del país en la ciudad y el de muchas empresas multinacionales.

Aspectos de infraestructura

El Municipio casi en la totalidad de su territorio cuenta con los servicios de agua potable, luz eléctrica, pavimentación, drenaje, teléfono, correo, transporte terrestre, bancos, centros comerciales, iglesias, centros de salud, colegios, universidades, parques, canchas deportivas, áreas verdes, etc.

Está ubicada en el centro de Colombia, en la región natural conocida como la sabana de Bogotá, que hace parte del altiplano cundiboyacense, formación montañosa ubicada en la cordillera Oriental de los Andes.

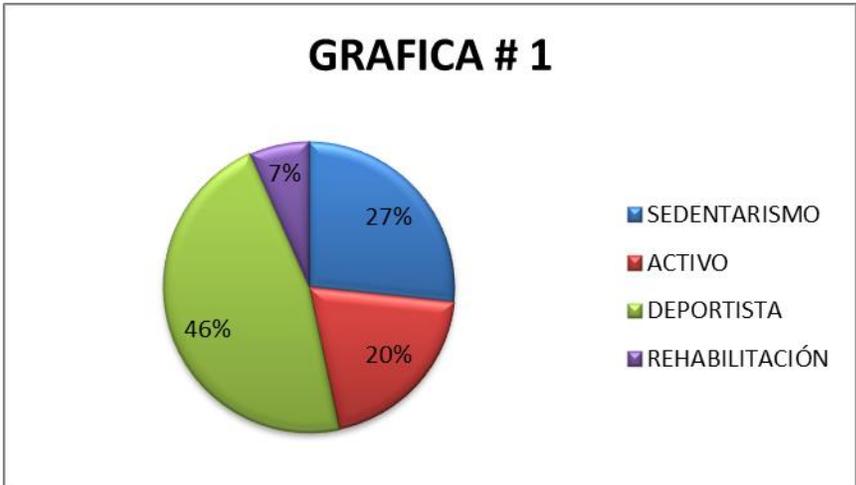
2.5.1 ENCUESTA

La encuesta servirá como medio físico para establecer las demandas y necesidades de los posibles clientes que deseen adquirir el servicio de entrenador personal. *(Ir a anexos).*

2.5.2 TABULACIÓN

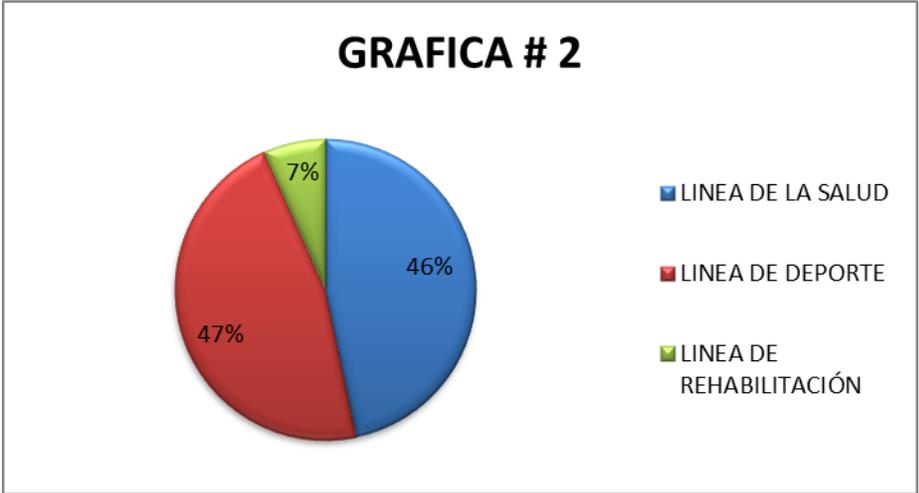
Se les pregunto a 15 potenciales clientes, a través de una encuesta solo el tipo de programa que más le parecía de acuerdo a sus necesidades y características individuales, también teniendo en cuenta el tiempo y los recursos de cada cliente. A continuación se presentaran los resultados:

| PREGUNTA # 1 | | | | |
|--------------|--------------|--------|------------|----------------|
| | SEDENTARISMO | ACTIVO | DEPORTISTA | REHABILITACIÓN |
| TOTAL | 4 | 3 | 7 | 1 |



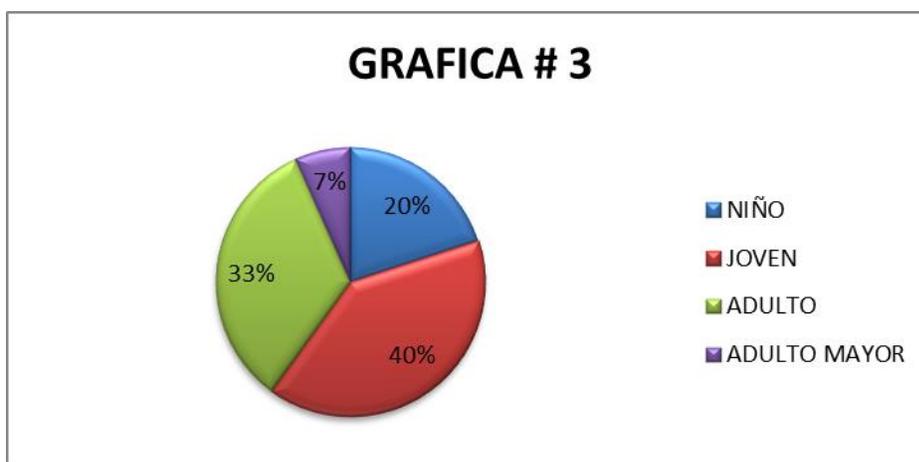
Grafica 1: nivel de actividad física del cliente.

| PREGUNTA # 2 | | | |
|--------------|-------------------|------------------|-------------------------|
| | LINEA DE LA SALUD | LINEA DE DEPORTE | LINEA DE REHABILITACIÓN |
| TOTAL | 7 | 7 | 1 |



Grafica 2: línea de preferencia.

| PREGUNTA # 3 | | | | |
|--------------|------|-------|--------|--------------|
| | NIÑO | JOVEN | ADULTO | ADULTO MAYOR |
| TOTAL | 3 | 6 | 5 | 1 |



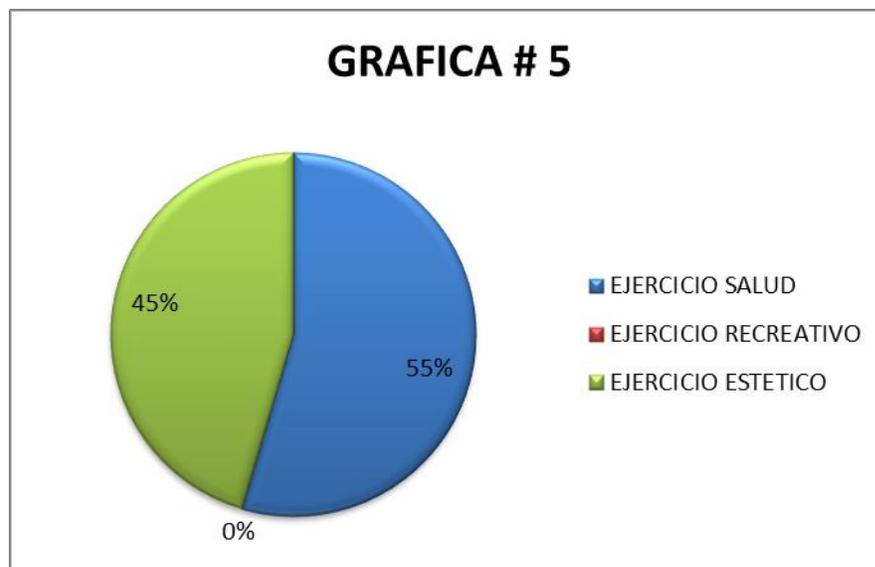
Grafica 3: población con más demanda.

| PREGUNTA # 4 | | |
|--------------|--------|-------|
| | HOMBRE | MUJER |
| TOTAL | 6 | 9 |



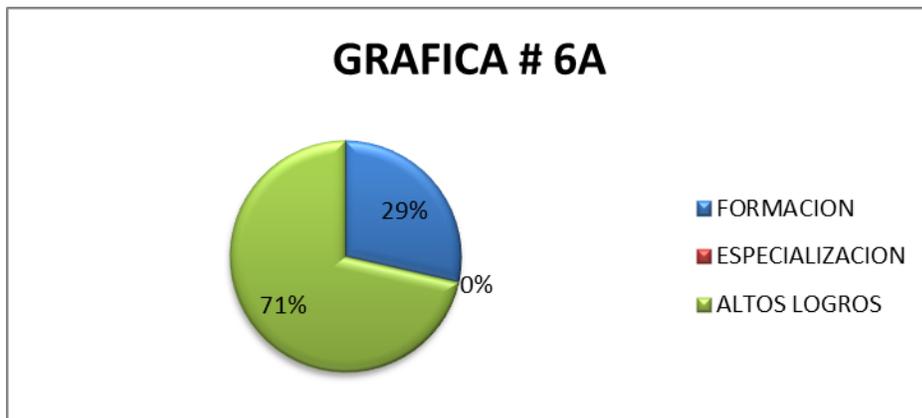
Grafica 4: demanda por género.

| PREGUNTA # 5 | | | |
|--------------|-----------------|----------------------|--------------------|
| | EJERCICIO SALUD | EJERCICIO RECREATIVO | EJERCICIO ESTETICO |
| TOTAL | 6 | 0 | 5 |



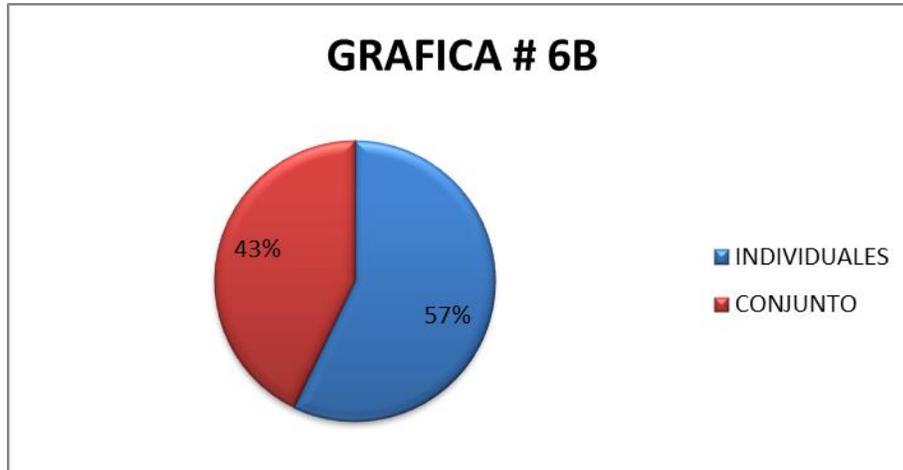
Grafica 5: programa con más demanda.

| PREGUNTA # 6A RENDIMIENTO DEPORTIVO | | | |
|-------------------------------------|-----------|-----------------|--------------|
| | FORMACION | ESPECIALIZACION | ALTOS LOGROS |
| TOTAL | 2 | 0 | 5 |



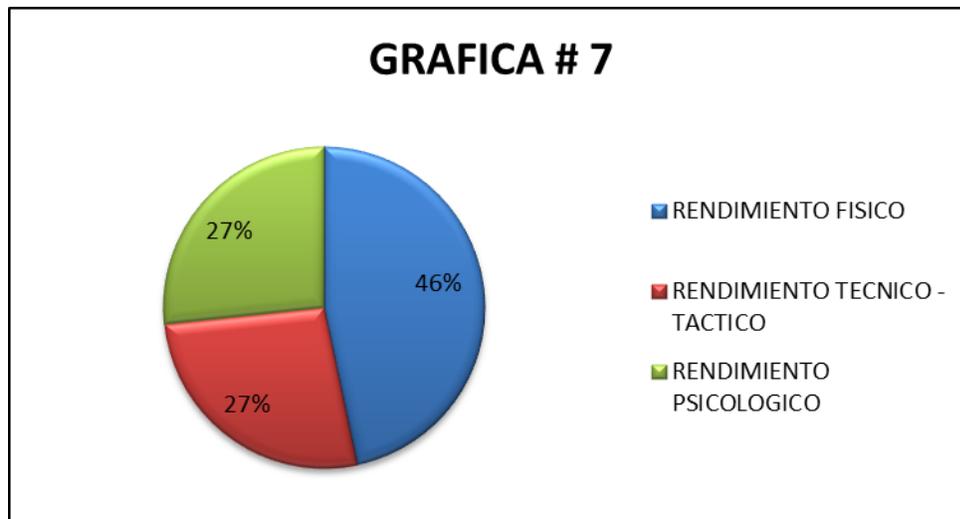
Grafica 6: profundización de entrenamiento deportivo.

| PREGUNTA # 6B | | |
|---------------|--------------|----------|
| | INDIVIDUALES | CONJUNTO |
| TOTAL | 4 | 3 |



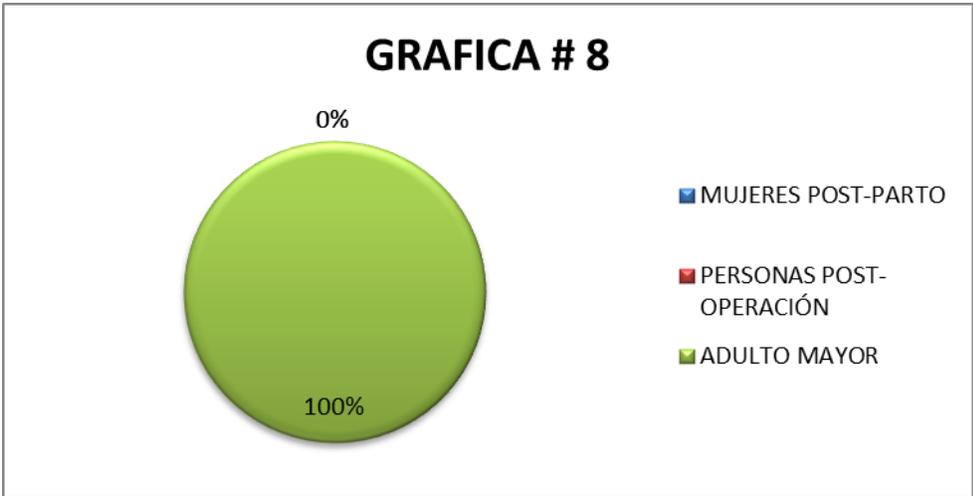
Grafica 7: tipo de deporte o disciplina.

| PREGUNTA # 7 | | | |
|--------------|--------------------|-------------------------------|-------------------------|
| | RENDIMIENTO FISICO | RENDIMIENTO TECNICO - TACTICO | RENDIMIENTO PSICOLOGICO |
| TOTAL | 7 | 4 | 4 |



Grafica 8: demandas en áreas del rendimiento.

| PREGUNTA # 8 | | | |
|--------------|--------------------|-------------------------|--------------|
| | MUJERES POST-PARTO | PERSONAS POST-OPERACIÓN | ADULTO MAYOR |
| TOTAL | | | 1 |



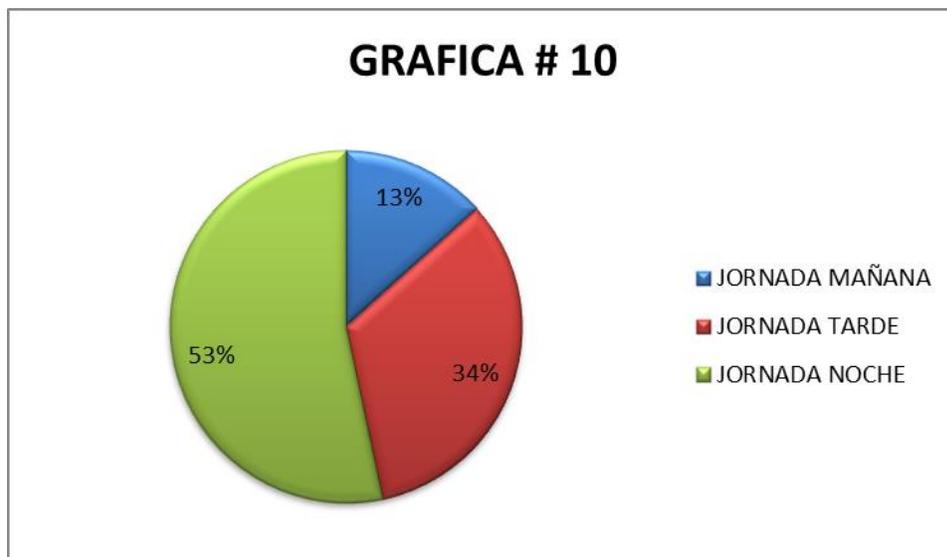
Grafica 9: demanda de servicio.

| PREGUNTA # 9 | | | | | | |
|--------------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------------|-----------|
| | PESAS | BANDAS | TRX | FITBALL | BALON MEDICINAL | STEP |
| TOTAL | 7 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 |



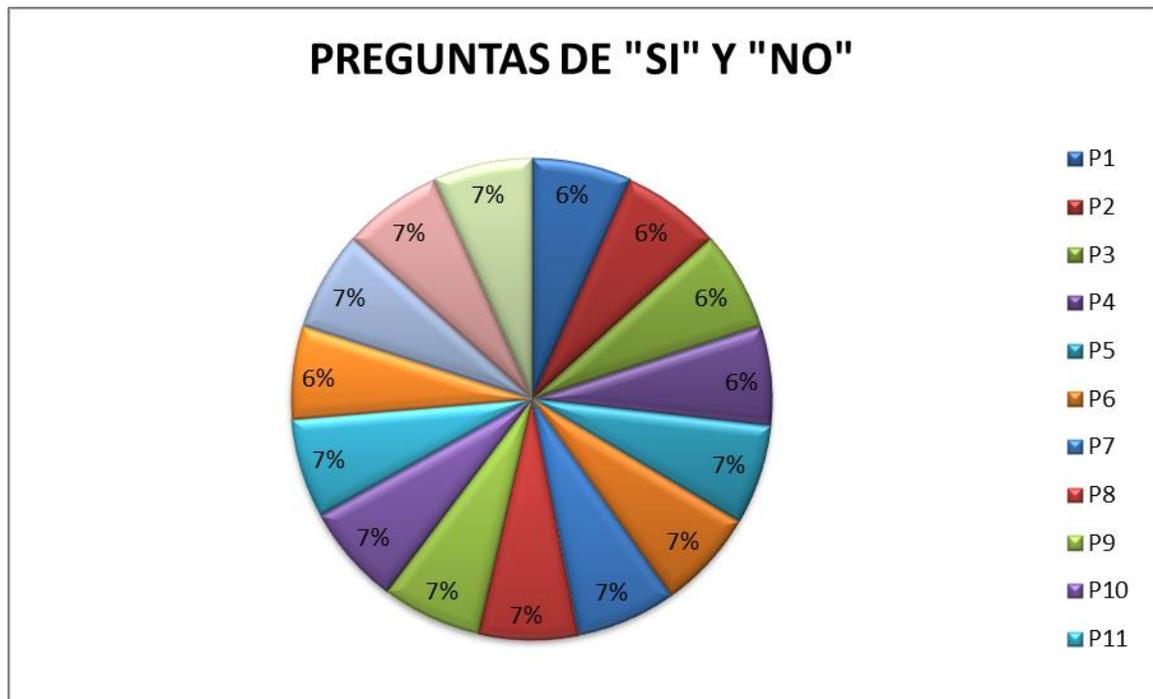
Grafica 10: demanda de materiales.

| PREGUNTA # 10 | | | |
|----------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|
| | JORNADA MAÑANA | JORNADA TARDE | JORNADA NOCHE |
| TOTAL | 2 | 5 | 8 |



Grafica 11: demanda de horario.

| PREGUNTAS DE "SI" Y "NO" | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P6 | P7 | P8 | P9 | P10 | P11 | P12 | P13 | P14 | P15 |
| TOTAL | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 14 | 15 | 15 | 15 |



Grafica 12: beneficios del ejercicio físico para la salud.

2.5.3 CONCLUSIÓN DE LA ENCUESTA

ANALISIS GRAFICA 1

- El 4% de los encuestados son sedentarios.
- El 3% de los encuestados son activos.
- El 7% de los encuestados son deportistas.
- El 1% de los encuestados son rehabilitación.

De esta manera conocemos el estado actual de cada cliente y así mismo planificar su entrenamiento.

ANALISIS GRAFICA 2

- El 7% de los encuestados requiere el servicio de salud.

El 7% de los encuestados requiere el servicio de deporte.
Y el 1% de los encuestados requiere el servicio de rehabilitación.

De esta manera observamos el servicio con mayor demanda por las personas, para seguir una metodología más amplia para esta línea.

ANALISIS GRAFICA 3

El 20% de los encuestados son niños.
El 40% de los encuestados son jóvenes.
El 33% de los encuestados son adultos.
Y el 7% de los encuestados son adultos mayores.

De esta manera conocemos la población para realizar el servicio y cual tiene más demanda.

ANALISIS GRAFICA 4

El 60% de los encuestados son mujeres.
El 40% de los encuestados son hombres.

De esta manera podemos saber la población de género que tiene más demanda para ofertar el servicio con más amplitud.

ANALISIS GRAFICA 5

El 0% de los encuestados tomo el programa de ejercicio para la salud.
El 55% de los encuestados tomo el servicio de ejercicio recreativo.
El 45% de los encuestados tomo el servicio de ejercicio estético.

De esta manera podemos saber dentro de la línea que programa tiene más acogida por los clientes.

ANALISIS GRAFICA 6A

El 29% de los encuestados optaron por formación.

El 0% de los encuestados optaron por especialización.

El 71% de los encuestados optaron por altos logros.

De esta manera conocemos dentro de la línea de rendimiento los programas más requeridos por los clientes.

ANALISIS GRAFICA 6B

El 57% de los encuestados pertenecen a deportes individuales.

El 43% de los encuestados pertenecen a deportes en conjunto.

De esta manera podemos saber la clasificación de los deportes y la exigencia en cada uno, para planificar el entrenamiento de los usuarios.

ANALISIS GRAFICA 7

El 46% de los encuestados opto por el programa de rendimiento físico.

El 27% de los encuestados opto por el programa de técnico – táctico.

El 27% de los encuestados opto por el programa de rendimiento psicológico.

De esta manera podemos saber que la población tiene una mayor demanda en áreas específicas del rendimiento.

ANALISIS GRAFICA 8

El 0% de los encuestados eligieron el programa de post-parto.

El 0% de los encuestados eligieron el programa de post- operación.

El 100% de los encuestados eligieron el programa de adulto mayor.

De esta manera podemos saber la población que tiene más demanda para ofertar el servicio con más amplitud.

ANALISIS GRAFICA 9

El 9% de los encuestados eligió pesas.

El 19% de los encuestados eligió bandas.

El 18% de los encuestados eligió trx.

El 18% de los encuestados eligió fitball.

El 18% de los encuestados eligió balón medicinal.

El 18% de los encuestados eligió step.

De esta manera podemos saber la cantidad de materiales necesarios para el servicio de cada usuario.

ANALISIS GRAFICA 10

El 13% de los encuestados eligieron la jornada de la mañana.

El 34% de los encuestados eligieron la jornada de la tarde.

El 53% de los encuestados eligieron la jornada de la noche.

De esta manera podemos saber la jornada con más demanda para ubicar el entrenador a cada cliente.

ANALISIS GRAFICA SI Y NO

La mayoría de la población considera que los beneficios del ejercicio físico son fundamentales para el crecimiento en cada una de las líneas, además de los aportes con profesionales de la salud, les brindan un mejor servicio con estabilidad, además de los informes durante el plan de entrenamiento acerca de los progresos y metas desarrolladas a o larga del plan.

2.6 ANÁLISIS DEL MERCADO

Nuestra empresa se posiciona en el campo de la salud donde ofrecemos el servicio de ejercicio físico para diferentes líneas de entrenamiento, ofreciendo diversidad en el servicio además de comodidad para cada cliente.

Se pretende posicionar la empresa en el nivel más competitivo posible con el propósito de aumentar clientes y atender a las demandas y necesidades de cada uno, la población en general es grande y los centros de acondicionamiento físico no son suficientes o no tienen el servicio de personalizado, lo cual es positivo para la evolución y crecimiento de la empresa en la ciudad de Bogotá.

Este sector ha ido incrementándose en los últimos años, por el aumento del ritmo de trabajo de la población la necesidad de sentirse bien, verse bien, y adquirir hábitos saludables para mejorar la calidad de vida de las personas, con este incremento hacemos referencia a la demanda del servicio por parte de las personas para llevar una vida sana, debido a esto nuestros servicios deben ser de alta calidad y con los mejores métodos y materiales con tecnología de punta, para

aumentar los clientes y no solo esto, también es importante en el momento de dar un buen servicio, para que el cliente se sienta conforme y corra la voz de nuestro alta calidad en cuanto al servicio, de esta manera también podemos mejorar en las deficiencias que tenga el servicio y plantear nuevas estrategias que permitan evolucionar nuestra competencia en el mercado.

También es necesario impartir buenos precios entre los cuales ofrecemos diversos paquetes de servicios en donde el cliente puede elegir lo más beneficioso para él, que lo caracterice y de esta manera atenderemos a sus demandas y necesidades.

PLAN DE MERCADEO

D.O.F.A.

| | |
|----------------------|---|
| DEBILIDADES | No contar con el capital suficiente para iniciar la empresa. |
| | No contar con un establecimiento para atender los clientes. |
| | No contar con suficientes descuentos para atraer clientes. |
| | Es difícil convencer a las personas de que nuestro servicio es mejor que el de la competencia. |
| | No existe una base de datos para los futuros clientes. |
| OPORTUNIDADES | Ofrecer servicios y comodidades que la competencia no posee. |
| | Mantener buenas relaciones con clientes para persuadir nuevos clientes del mismo entorno. |
| | Promover el servicio a través de redes sociales para atraer clientes. |

| | |
|-------------------|--|
| | Capacitar constantemente los profesionales en métodos y técnicas de entrenamiento actuales. |
| | Potenciar nuestras fronteras a través del club de baloncesto "SLIDERS". |
| FORTALEZAS | Nuestro servicio es bueno, de alta calidad y competitivo. |
| | Nuestros métodos y materiales son de última tecnología. |
| | El equipo de trabajo está conformado por profesionales en el área de la salud y con experiencia. |
| | Tenemos la capacidad para atender las demandas de los clientes. |
| | Tenemos buenas relaciones con futuros clientes potenciales. |
| AMENAZAS | Empresas ya posicionadas en el mercado como Bodytech, (competencia). |
| | Los descuentos y promociones tienen mayor capacidad en la competencia. |
| | La maquinaria es más variable en la competencia. |
| | Creación de nuevas empresas dedicadas a nuestra misma labor. |
| | Aparición de nuevas tecnologías que no estén al alcance del presupuesto de la empresa. |

2.6.1 LA COMPETENCIA

En primera medida tendremos una competencia fuerte que se basa en lugares de gran demanda por los clientes entre los cuales destacamos Gimnasios, empresas de entrenadores personales y cajas de compensación.

Diferencia de servicio con la competencia

Será completamente personalizado. Se hará un proceso con asesoría médica con profesionales en el área de la salud. Será planificado, estructurado, con objetivos y metas a corto, medio y largo plazo. Con instrumentos y técnicas nuevas para mejorar la calidad del servicio. Siendo profesional en todo momento para prestar un mejor servicio.

2.7 VALORACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Con esta información se iniciara un proceso en el cual la empresa pueda integrarse al mercado, a través de una financiación del proyecto a largo plazo, de esta manera la empresa se consolidara e iniciara su puesta en marcha para ofrecer sus servicios y brindar empleo a profesionales del sector de la salud y el deporte. También la información es puntual para detectar falencias o puntos claves para mejorar día a día en el servicio de entrenamiento personal ofrecido a los usuarios, sus necesidades al momento de adquirir el servicio, la disponibilidad de tiempo, etc.

2.8 DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES

El precio del servicio puede variar según el cliente o usuario. Sectorizar los entrenadores en zonas específicas. Beneficios dentro del servicio como mejores programas y materiales de trabajo de última generación, beneficios adicionales como planes nutricionales y asesoría médica privada. Innovación de los materiales y los programas para la planificación del entrenamiento (mercadotecnia). Uso de propaganda y difusión por medio de redes sociales.

Proyección de la empresa a corto, mediano y largo plazo

Corto plazo: como una de las empresas pioneras en utilizar el entrenamiento personal como un medio para mejorar la calidad de vida de las personas y como método para mejorar el rendimiento deportivo.

Mediano plazo: como la primera empresa de Bogotá en utilizar el entrenamiento personal como un medio para mejorar la calidad de vida de las personas, como método para mejorar el rendimiento deportivo y la primera en utilizar el entrenamiento personal para la rehabilitación, promoviendo el ejercicio físico como un medio para alcanzar estados de salud óptimos para un mejor bienestar.

Largo plazo: como la primera empresa en Colombia en utilizar el entrenamiento personal como un medio para mejorar la calidad de vida de las personas, como método para mejorar el rendimiento deportivo y la primera en utilizar el entrenamiento personal para la rehabilitación, promoviendo el ejercicio físico como un medio para alcanzar estados de salud óptimos para un mejor bienestar con los mejores planes, métodos e instrumentos de última tecnología, con el mejor personal que incentivara todas las expectativas de los usuarios y la mejor cobertura de entrenadores personales en distintas ciudades del país con los medios para llegar al lugar de residencia de los clientes o usuarios.

CAUSAS

Estilos de vida sedentarios.

Disminución de la calidad de vida.

Estilos de vida no saludables.

No hay programas deportivos, de ejercicio físico y de actividad física que sean directamente personalizados.

No hay profesionales calificados que cubran estos espacios ni tampoco los estudios suficientes para llegar a ejercerlos.

EFFECTOS

Aumento de las enfermedades crónicas no transmisibles en la ciudad de Bogotá.

Más desarrollo de programas por parte profesionales de C.F.D.R. para el desarrollo de actividades que mejoren la calidad de vida las personas.

Las personas se verán desmotivadas por no tener un guía en sus actividades físicas y estarán inseguras al iniciar algún ejercicio.

Aumento de las lesiones a nivel deportivo, laboral, accidental, etc.

RUTA DE SERVICIO



Mapa conceptual 3: ruta de servicio.

PASOS DEL PROFESIONAL DE C. F. D. R. CON EL CLIENTE.



Mapa conceptual 4: pasos con P. C. F. D. R.

ACOMPANAMIENTO DEL PROFESIONAL DE C. F. D. R. A CADA ÁREA DE LA SALUD.



Mapa conceptual 5: acompañamiento a especialistas.

NECESIDADES DEL CLIENTE (MACROCICLÓ).



Mapa conceptual 6: planes de entrenamiento.

CAPITULO III

3.1. INGENIERA DEL PROYECTO

SERVICIO

Entrenamiento personalizado dirigido a cualquier población, por género, por edades, niveles de entrenamiento, discapacidad, rehabilitación y mujeres embarazadas. Donde se iniciara con profesionales de Cultura Física, Deporte y Recreación, profesionales de la salud como médicos deportólogos, fisioterapeutas y nutricionistas para ofrecer un servicio más competente en el mercado.

CARACTERÍSTICAS

El entrenamiento personalizado es la estructuración del ejercicio para cualquier persona, en el cual el entrenador tiene el rol de acompañar, guiar, enseñar y dirigir en cada momento al usuario cuando realiza su ejercicio. Además del apoyo incondicional de profesionales de la salud especializados para mejorar la calidad de vida del usuario, el rendimiento deportivo de talentos en formación o con perfeccionamiento, personas con discapacidad y de asistencia en la parte de rehabilitación.

VENTAJAS

Mejora los estados de salud y calidad de vida de las personas.

Mejora el rendimiento deportivo en cada disciplina.

Mejora los estados anímicos y rehabilita las lesiones y problemas físicos relacionados con el deporte y el ejercicio.

Mejora las condiciones cardiovasculares y físicas de la persona.

BENEFICIOS

El ejercicio físico es un método elemental para promover la salud en las personas ya que sus resultados son demostrados científicamente como un medio de calidad de vida y salud.

Además que mejora las cualidades específicas en el deporte y la rehabilitación.

De igual forma las estructuraciones tanto físicas y psicológicas, también es importante llevar una buena alimentación como hábito de vida.

3.1.1. INFRAESTRUCTURA

Especificaciones técnicas

Es una casa propia la cual será utilizada para adaptarla como oficina donde se recibirán a los clientes para indicar el proceso del servicio.

Área 1: baño con lavamanos y sanitario necesario para cumplir con las necesidades técnicas de una oficina para prestación de servicio.

Área 2: bodega de materiales: donde se guardara los elementos o materiales con los cuales se dirige el entrenamiento de los usuarios.

Archivadores: donde se tendrá un historial, al igual que el proceso con la empresa, para notificar por escrito las características demandas y desarrollo de cada usuario.

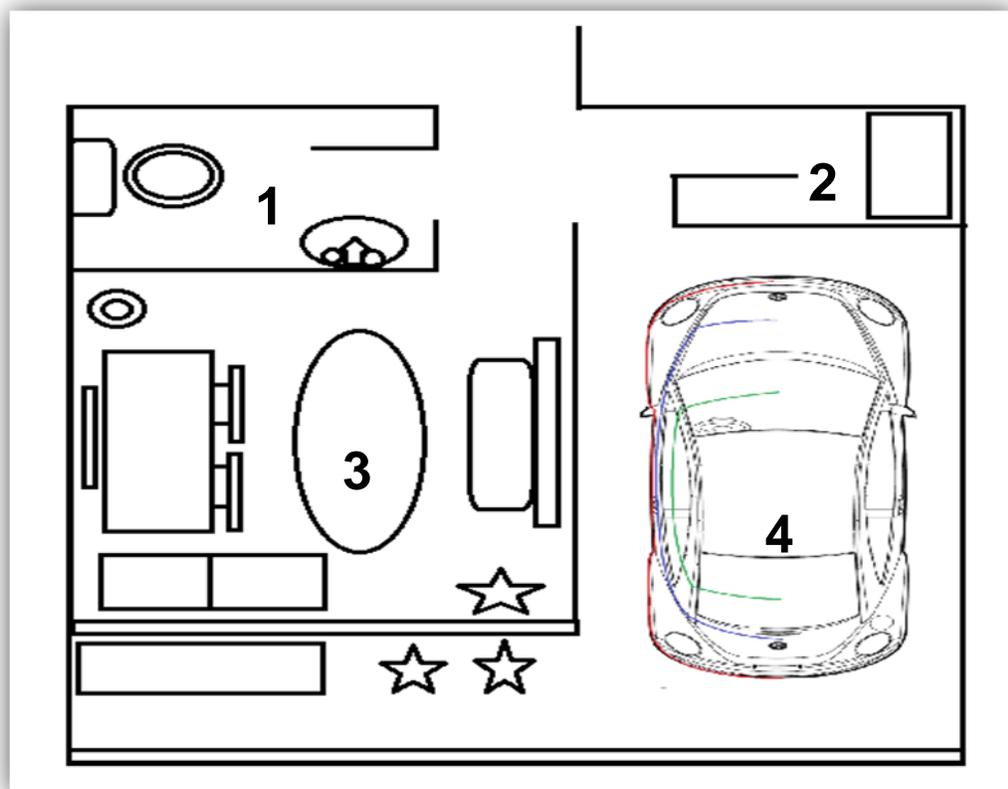
Área 3: Muebles: indispensables para establecer un diálogo cómodo con cada usuario brindando confort y presentación por parte de la empresa.

Botes de basura: para mantener aseado el área dela oficina mostrando limpieza y orden la empresa. .

Área 4: tiene parqueadero privado en caso de que algún cliente se presente con automóvil para dar seguridad al cliente.

Servicios de energía, agua y alcantarillado, teléfono e internet de banda ancha necesarios para la atención de los usuarios, la comunicación y la eficacia del servicio.

3.1.2. PLANOS DE DISTRIBUCIÓN



Gráfica 13: planos de la oficina creada en paint. Creado por Carlos Barragán.

3.1.3. ÁREA

La casa tiene 12 metros (12 m) de largo por 6 metros (6 m) de ancho para un total de 72 metros cuadrados (72 m²).

3.1.4. ILUMINACIÓN

Cuenta con bombillas ahorradoras de luz de color blanco.

3.1.5. VENTILACIÓN

Cuenta con ventanas que permiten la fluidez de aire al igual que la puerta interna de la casa y una reja en la exterior del garaje.

3.1.6. BATERÍAS DE BAÑOS

Cuenta con un baño con servicio de lavamanos y sanitario.

3.1.7. PARQUEADEROS

Tiene un garaje con espacio para un solo automóvil

3.1.8. ASPECTOS LEGALES

Dentro de los aspectos legales se enfatiza los tipos de contratación y la información acerca de cada usuario que inicia su programa con **“NATURAL TRAINING”**.

3.1.8.1. CONTRATACIÓN DE PERSONAL

Los contratos son esenciales para tener soporte del personal que labora en la empresa, especificando el tipo de servicio, por ejemplo si es prestación de servicio o empleado de planta, también para realizar los pagos por el servicio y la duración como se emplea en este contrato laboral.

Contratos

Ir anexos pág. 135.

3.1.8.2. CONTRATO LABORAL

Es un contrato para el personal que se vincula laboralmente a la empresa ya sea por prestación de servicios, por contrato a término definido y término indefinido, según sea el caso

Ir anexos pág. 135.

3.1.8.3. CONSENTIMIENTO INFORMADO

Este es un contrato para los usuarios que inician el programa de entrenamiento o ejercicio físico personalizado, donde se presenta un consentimiento informado basado en información personal del usuario, objetivos del usuario, características del usuario y una parte donde viene la declaración de exoneración de responsabilidad especificando las precauciones de realizar ejercicio físico.

Ir anexos

3.2. LOCALIZACIÓN

Ubicación estratégica de la oficina para atender a los clientes y darles la bienvenida a la empresa para formalizar el contrato, después todo será personalizado y guiado en la vivienda de cada usuario.

3.2.1. MACROLOCALIZACIÓN

Sera en Colombia, Bogotá DC. En el barrio de Normandía. Ubicado en un punto central de la ciudad capital, donde la cantidad de habitantes es alta lo cual mejora las oportunidades y masividad de usuarios a los que se les puede ofrecer el servicio.

Limita al norte con la con la calle 52, al sur con la con la calle 51, al oriente con la carrera 72^a y al occidente con la carrera 73. La avenida principal es la avenida Boyacá, las calles principales: calle 26 y calle 53. Los lugares más importantes y estratégicos son: droguerías “Farmatodo”, autoservicio “Olímpica” y restaurante Kokoriko.

3.3.2. MICROLOCALIZACIÓN

Esta oficina está ubicada en este sector debido a que es una casa propia y cumple con los requerimientos básicos para adaptarla como tal. La oficina principal será en la siguiente dirección: Normandia II Sector, Carrera 72B No. 51 – 51.



Grafica 14: vista satelital de la oficina www.maps.google.com.

3.3. TAMAÑO DEL PROYECTO

Las características fundamentales dentro del tamaño del proyecto se tiene en cuenta la capacidad instalada que hace referencia a los procesos internos de la empresa “NATURAL TRAINING” entre los cuales están enmarcados el talento humano, los materiales y procesos técnicos.

3.3.1. CAPACIDAD INSTALADA

En primera medida se tendrá en cuenta que todo se hace es a través de talento humano y en un segundo plano viene los materiales y la implementación para desarrollar las sesiones.

| CAPACIDAD INSTALADA | | | | |
|-------------------------------|-------------------------------------|----------------------|--------------------------|----------------------------------|
| NÚMERO DE ENTRENADORES | CANTIDAD DE CLIENTES POR DÍA | HORAS DIARIAS | HORAS A LA SEMANA | TOTAL HORAS AL MES AL MES |
| UN ENTRENADOR | 5 CLIENTES | 5 HORAS | 25 HORAS | 100 HORAS |

Cuadro 3: capacidad instalada.

3.3.2. COSTOS DE PRODUCCIÓN Y PRECIO DE VENTA

Este es el servicio por entrenador personal, dependiendo el tipo de servicio que adquiera el cliente y la ganancia que se obtiene por mes.

| SERVICIO | PRECIO DEL SERVICIO | SALARIO MENSUAL | DIFERENCIA DE GANANCIA PARA LA EMPRESA |
|--|----------------------------|------------------------|---|
| Entrenamiento Personalizado Salud | \$ 800.000.00 | \$ 250.000.00 | \$ 550.000.00 |
| Entrenamiento Personalizado Deportivo | \$800.000.00 | \$ 250.000.00 | \$ 550.000.00 |

| | | | |
|---|--------------|---------------|---------------|
| Entrenamiento Personalizado Rehabilitación | \$800.000.00 | \$ 250.000.00 | \$ 550.000.00 |
|---|--------------|---------------|---------------|

Cuadro 4: costo de producción y precio de venta.

3.3.4. PRECIO DEL PRODUCTO O SERVICIO

Estos son los precios estimados por servicio en cantidad de horas por semana y por mes con su respectivo precio.

| HORA | CANTIDAD DÍAS | CANTIDAD HORAS SEMANA | TOTAL HORAS POR MES X 4 SEMANAS | PRECIO TOTAL POR 12 HORAS MES |
|-------------|----------------------|------------------------------|--|--------------------------------------|
| 1 | 5 | 5 | 20 | \$800.000.00 |
| 1 | 5 | 5 | 20 | \$800.000.00 |
| 1 | 5 | 5 | 20 | \$800.000.00 |

Cuadro 5: precio del producto o servicio.

3.3.5. VENTAS ESTIMADAS

Se pretende llenar el cupo por entrenador personal de 5 clientes, en medio turno ya sea en horario diurno, tarde o nocturno. De esta manera la empresa tendrá una ganancia alta teniendo en cuenta el servicio que exija el cliente, atendiendo a sus demandas, necesidades y objetivos personales.

3.3.6. TIPO DE SOCIEDAD

Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS)

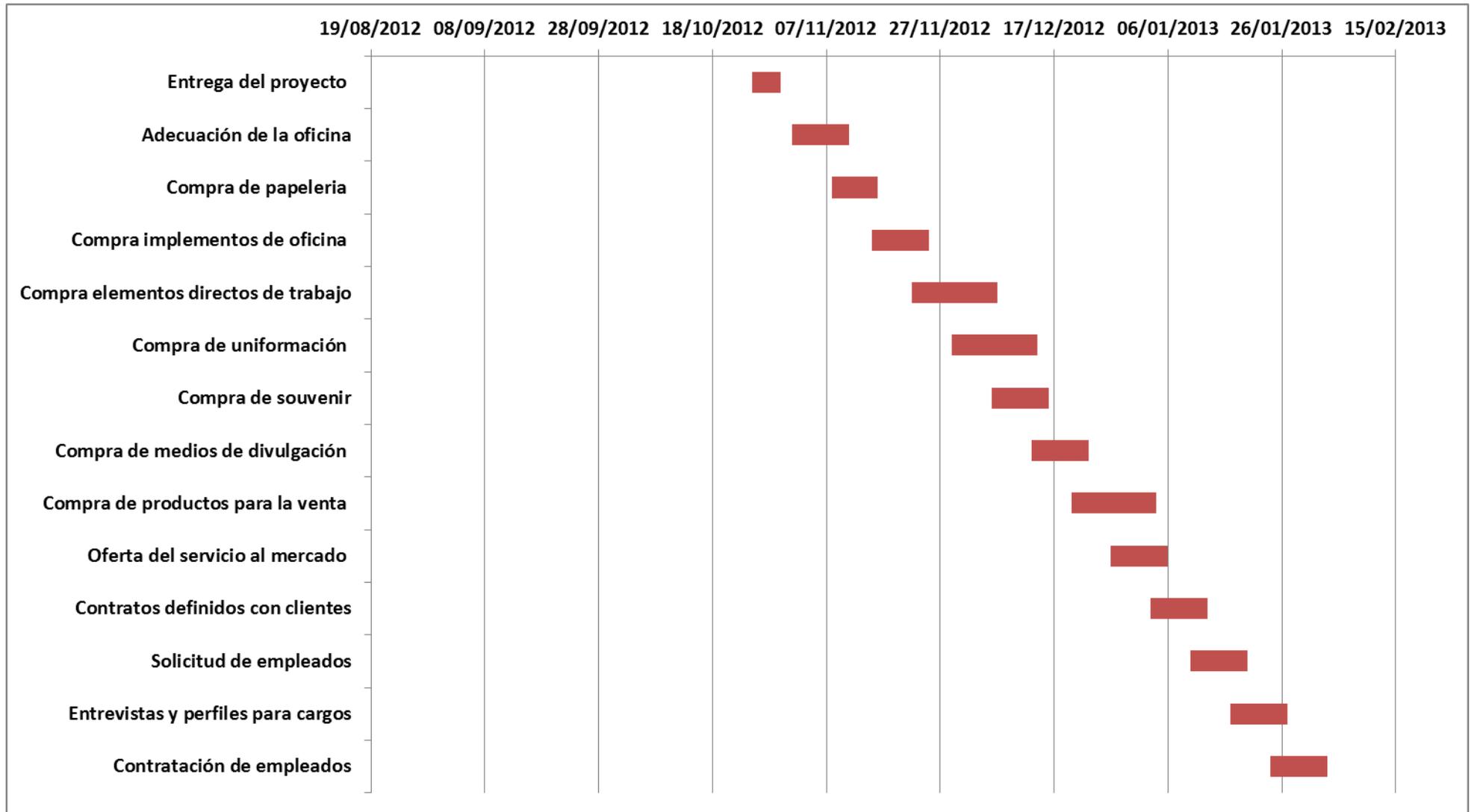
La Ley 1258 de 2008 de Sociedades por Acciones Simplificadas SAS, introduce un tipo social híbrido, con autonomía, tipicidad definida y con una regulación vinculada al régimen general de las sociedades.

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



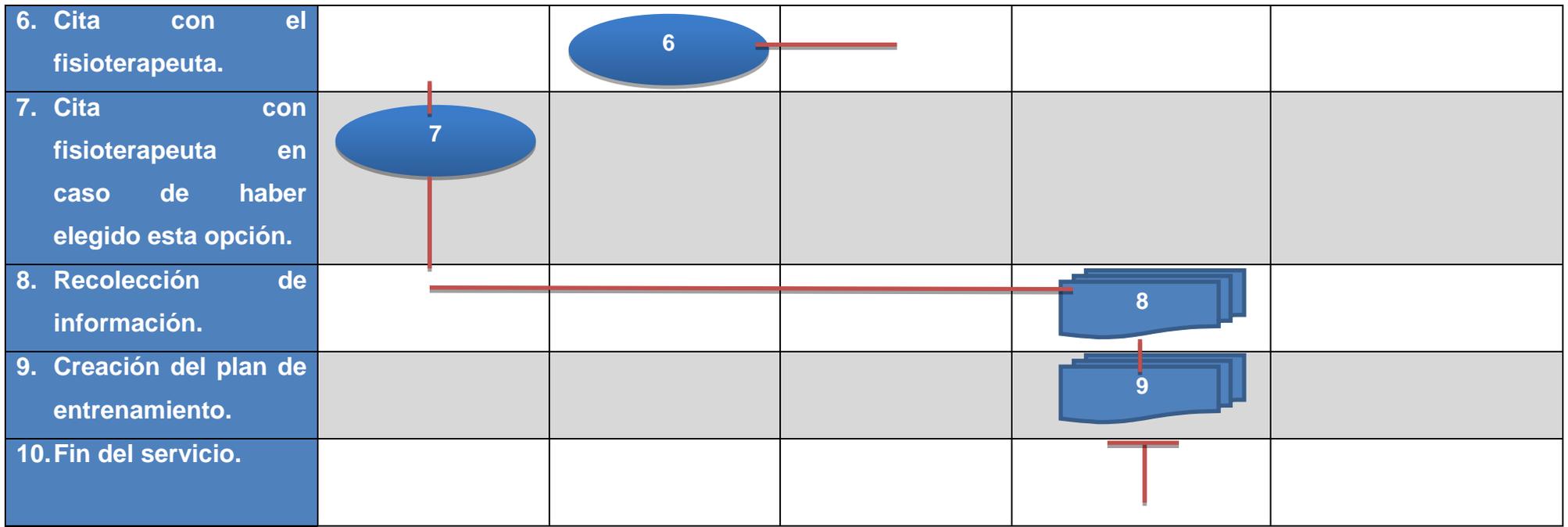
Mapa conceptual 7: consolidación de la empresa, organigrama. Office Power point 2010.

3.3.9. CRONOGRAMA



3.4. FLUJOGRAMA

| DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS | | | | | |
|--|--|---------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|--------------------|
| ACTIVIDAD | MAPEADO DE PROCESO | | | | |
| | Acompañamiento fisioterapeuta (rehabilitación) | Acompañamiento nutricionista | Acompañamiento deportologo | Presentación con el P.C.F.D.R. | Entrevista gerente |
| 1. Conocimientos de nuestros servicios. | | | | | INICIO |
| 2. Matricula al plan de entrenamiento. | | | | | 2 |
| 3. Medición y evaluación de la actividad física. | | | | 3 | |
| 4. Coordinación de citas con especialistas. | | | | 4 | |
| 5. Cita con el deportologo. | | | 5 | | |



3.5. RECURSOS TÉCNICOS

3.5.1. TECNOLOGÍA

| FICHA TÉCNICA | | | | | | |
|-------------------------------|--------------|----------|-----------------|----------|---|--|
| GRUPOS | DETALLES | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | ELEMENTO | DESCRIPCIÓN | IMAGEN |
| Elementos directos de trabajo | Kit de 6 TRX | 2 | \$ 2.300.000,00 | “TRX” | <p>Cintas ajustables de material sintético que es el mismo que se utiliza en los paracaídas, cuenta con 2 arneses para fijar en cualquier lugar.</p> <p>Contiene unos bucles de anclaje para dar soporte y estabilidad durante el ejercicio 2 presillas de ajuste y estribos.</p> |  |

FICHA TECNICA

| GRUPOS | DETALLES | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | ELEMENTO | DESCRIPCIÓN | IMAGEN | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------|------------|----------|----------------|--------------|--|--------|----------|------|-------|------|------|-----|-----|-----|-----|------|-----|-----|-----|-----|------|-----|-----|-----|-----|-------|-----|-----|-----|-----|-------|-----|-----|-----|-----|-------|-----|-----|-----|-----|-------|-----|-----|-----|-----|-------|-----|-----|-----|-----|-------|-----|-----|-----|-----|-------|-----|-----|-----|-----|---|
| Elementos directos de trabajo | Thera band | 20 | \$30.000,00 | "THERA BAND" | <p align="center">Resistencia en kg</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Amarillo</th> <th>Rojo</th> <th>Verde</th> <th>Azul</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>25 %</td> <td>0,5</td> <td>0,7</td> <td>0,9</td> <td>1,3</td> </tr> <tr> <td>50 %</td> <td>0,8</td> <td>1,2</td> <td>1,5</td> <td>2,1</td> </tr> <tr> <td>75 %</td> <td>1,1</td> <td>1,5</td> <td>1,9</td> <td>2,7</td> </tr> <tr> <td>100 %</td> <td>1,3</td> <td>1,8</td> <td>2,3</td> <td>3,2</td> </tr> <tr> <td>125 %</td> <td>1,5</td> <td>2,0</td> <td>2,6</td> <td>3,7</td> </tr> <tr> <td>150 %</td> <td>1,8</td> <td>2,2</td> <td>3,0</td> <td>4,1</td> </tr> <tr> <td>175 %</td> <td>2,0</td> <td>2,5</td> <td>3,3</td> <td>4,6</td> </tr> <tr> <td>200 %</td> <td>2,2</td> <td>2,7</td> <td>3,6</td> <td>5,0</td> </tr> <tr> <td>225 %</td> <td>2,4</td> <td>2,9</td> <td>4,0</td> <td>5,5</td> </tr> <tr> <td>250 %</td> <td>2,6</td> <td>3,2</td> <td>4,4</td> <td>6,0</td> </tr> </tbody> </table> <p>Porcentaje de elongación</p> | | Amarillo | Rojo | Verde | Azul | 25 % | 0,5 | 0,7 | 0,9 | 1,3 | 50 % | 0,8 | 1,2 | 1,5 | 2,1 | 75 % | 1,1 | 1,5 | 1,9 | 2,7 | 100 % | 1,3 | 1,8 | 2,3 | 3,2 | 125 % | 1,5 | 2,0 | 2,6 | 3,7 | 150 % | 1,8 | 2,2 | 3,0 | 4,1 | 175 % | 2,0 | 2,5 | 3,3 | 4,6 | 200 % | 2,2 | 2,7 | 3,6 | 5,0 | 225 % | 2,4 | 2,9 | 4,0 | 5,5 | 250 % | 2,6 | 3,2 | 4,4 | 6,0 |  |
| | Amarillo | Rojo | Verde | Azul | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 25 % | 0,5 | 0,7 | 0,9 | 1,3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 50 % | 0,8 | 1,2 | 1,5 | 2,1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 75 % | 1,1 | 1,5 | 1,9 | 2,7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 100 % | 1,3 | 1,8 | 2,3 | 3,2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 125 % | 1,5 | 2,0 | 2,6 | 3,7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 150 % | 1,8 | 2,2 | 3,0 | 4,1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 175 % | 2,0 | 2,5 | 3,3 | 4,6 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 200 % | 2,2 | 2,7 | 3,6 | 5,0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 225 % | 2,4 | 2,9 | 4,0 | 5,5 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 250 % | 2,6 | 3,2 | 4,4 | 6,0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

FICHA TECNICA

| GRUPOS | DETALLES | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | ELEMENTO | DESCRIPCIÓN | IMAGEN |
|-------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------------|-----------------|--|---|
| Elementos directos de trabajo | Fitball | 20 | \$40.000,00 | "FITBALL" | <p>Balón de 75 cm para la realización de ejercicio de Pilates y aeróbico anaeróbico en general.</p> <p>Pesa alrededor de 350 gramos viene en distintos colores su material es nylon reforzado.</p> |  |

FICHA TECNICA

| GRUPOS | DETALLES | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | ELEMENTO | DESCRIPCIÓN | IMAGEN |
|-------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------------|-----------------|---|---|
| Elementos directos de trabajo | Step | 20 | \$30.000,00 | "STEP" | <p>El Step tiene la superficie antideslizante.</p> <p>Permite una variedad de ejercicios.</p> <p>Dimensiones: 66 x 41 x15 cm.</p> <p>Peso: 6 kg.</p> <p>Peso máximo del usuario: 110 kg.</p> <p>Incluye DVD con guía de ejercicios.</p> |  |

FICHA TÉCNICA

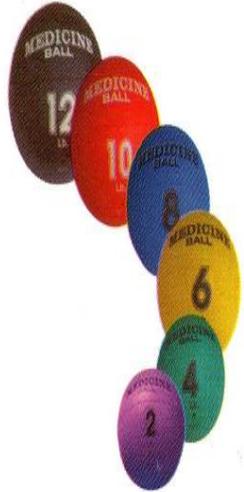
| GRUPOS | DETALLES | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | ELEMENTO | DESCRIPCIÓN | IMAGEN |
|-------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------------|-----------------|--|--|
| Elementos directos de trabajo | Colchonetas | 20 | \$30.000,00 | "COLCHONETAS" | <p>Especificaciones técnicas:</p> <p>De dos (2) secciones plegables</p> <p>En material de goma espuma de 2" de espesor</p> <p>Tapizadas en vinyl</p> <p>Reforzadas con nylon</p> |  |

| | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | En las siguientes dimensiones: 4' x 6' (122 x 183 centímetros) 4' x 7' (122 x 213 centímetros) 5' x 7' (152 x 213 centímetros) 6' x 8' (183 x 244 centímetros) | |
|--|--|--|--|--|--|--|

FICHA TÉCNICA

| GRUPOS | DETALLES | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | ELEMENTO | DESCRIPCIÓN | IMAGEN |
|-------------------------------|--|-----------------|-----------------------|-----------------|--|---|
| Elementos directos de trabajo | Mancuerna 1 lb - 2 - 3 - 4 - 5 -10 - 15- 20 - 25 - 30 kg | 10 de cada una | \$5.000,00 | "MANCUERNAS" | Mancuernas fijas de bola con mango de acero antideslizante para un mejor agarre. Pesos: 1 lb - 2 - 3 -4 - 5 - 10 - 15- 20 - 25 - 30 kg |  |
| | | | \$6.000.00 | | | |
| | | | \$7.000.00 | | | |
| | | | \$8.000.00 | | | |
| | | | \$9.000.00 | | | |
| | | | \$10.000.00 | | | |
| | | | \$15.000.00 | | | |
| | | | \$20.000.00 | | | |
| | | | \$25.000.00 | | | |
| \$30.000.00 | | | | | | |

FICHA TÉCNICA

| GRUPOS | DETALLES | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | ELEMENTO | DESCRIPCIÓN | IMAGEN |
|-------------------------------|-----------------|----------|----------------|-------------------|--|--|
| Elementos directos de trabajo | Balón medicinal | 20 | \$8.000,00 | "BALÓN MEDICINAL" | Vulcanizado. |  |
| | | | \$10.000.00 | | 8 piezas. | |
| | | | \$12.000.00 | | Carcasa en caucho natural y sintético, sin lastre. | |
| | | | \$14.000.00 | | | |
| | | | \$16.000.00 | | Peso de 1 kg. | |

3.6. PERSONAL REQUERIDO

3.6.1. TALENTO HUMANO

| | DETALLES | CANTIDAD | FORMA DE CONTRATACIÓN | SALARIO | DISPONIBILIDAD |
|-----------------------|---------------------------|----------|------------------------|-----------------|-------------------|
| TALENTO HUMANO | Gerente | 1 | Tiempo indefinido | \$ 3.000.000.00 | 8 horas al día. |
| | Publicista mercadeo | 1 | Prestación de servicio | \$ 200.000.00 | Por servicio. |
| | Relaciones Públicas | 1 | Prestación de servicio | \$ 200.000.00 | Por servicio. |
| | Deportólogo | 1 | Prestación de servicio | \$ 500.000.00 | Por servicio. |
| | Nutricionista | 1 | Prestación de servicio | \$ 150.000.00 | Por servicio. |
| | Fisioterapeuta | 1 | Prestación de servicio | \$ 150.000.00 | Por servicio. |
| | Profesionales de C.F.D.R. | 2 | Tiempo indefinido | \$ 250.000.00 | . 5 horas al día. |
| | Secretaria | 1 | Tiempo indefinido | \$ 600.000.00 | 8 horas al día. |
| | Contador | 1 | Prestación de servicio | \$ 400.000.00 | Por servicio. |

Cuadro 5: talento humano.

3.7. SISTEMA DE CONTROL DE CALIDAD

MATERIALES

| NATURAL TRAINING | | PLAN DE CONTROL | | | | | | | Código: | | |
|--------------------------------|----------------|--|-------------------|-------------------------|------|----------------|------------------------------|------------------------------|----------|-----------------|----------------------------------|
| | | <input type="checkbox"/> PROTOTIPO <input type="checkbox"/> PRE-SERIE <input type="checkbox"/> CONTINUO / SERIE | | | | | | | Edición: | | |
| | | | | | | | | | Fecha: | | |
| Cliente: | | Denominación producto: | | | | | Preparado por: | | | | |
| Referencia cliente: | | Referencia/s: | | | | | Revisado por: | | | | |
| Nivel de modificación cliente: | | Nivel de modificaciones: | | | | | Aprobado por: | | | | |
| Flujo de proceso | | Máquina/medio de producción | Características | | Tipo | Métodos | | | Por | Método análisis | Reacción a situación de anomalía |
| Nº | Fase/operación | | Parámetro proceso | característica producto | | Especificación | Técnica de evaluación medida | Frecuencia tamaño de muestra | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |

Tomado de la página web [http://www.portalcalidad.com/docs/240-formato plan_control](http://www.portalcalidad.com/docs/240-formato_plan_control)

SERVICIO

CONTROL DE CALIDAD DEL SERVICIO

A continuación se presentara una serie de preguntas determinadas a la calidad del servicio de “entrenamiento personalizado” e la empresa natural training. La cual se permite evaluar por nivel de satisfacción, usted deberá seleccionar en cada una de las preguntas con una X según su criterio de satisfacción.

PREGUNTAS GENERALES.

| | | | | | | | |
|--|-------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|---------------|--------------|--------------|
| Edad | _____ | Genero | Masculino () | Femenino () | Ciudad | _____ | |
| Ocupación | Estudiante () | Dependiente () | Independiente () | Fecha | Día _____ | Mes _____ | Año _____ |
| ¿Cómo se enteró del servicio que presta la empresa? | | | | | | | |
| Revistas () | Amigos () | Redes sociales () | Publicidad () | Recomendación () | Otros () | | |

PREGUNTAS DIRIGIDAS HACIA LA EMPRESA.

| NUMERO | PREGUNTAS ¿Considera usted que sus expectativas en cuanto a? | EXCELENTE | BUENO | ACEPTABLE | REGULAR | MALO |
|---------------|--|------------------|--------------|------------------|----------------|-------------|
| 1 | Precio. | | | | | |
| 2 | Servicio. | | | | | |
| 3 | Materiales. | | | | | |
| 4 | Seguridad. | | | | | |
| 5 | Limpieza e higiene. | | | | | |
| 6 | Atención al cliente. | | | | | |

PREGUNTAS DIRIGIDAS HACIA EL ENTRENADOR PERSONAL.

| NUMERO | PREGUNTAS ¿Considera usted que sus expectativas en cuanto al entrenador personal en? | EXCELENTE | BUENO | ACEPTABLE | REGULAR | MALO |
|---------------|--|------------------|--------------|------------------|----------------|-------------|
| 1 | Puntualidad | | | | | |
| 2 | Apariencia | | | | | |
| 3 | Respeto | | | | | |
| 4 | Método | | | | | |

| | | | | | | |
|---|-------------------|--|--|--|--|--|
| 5 | Cordialidad | | | | | |
| 6 | Expresión | | | | | |
| 7 | Educación | | | | | |
| 8 | Explicación | | | | | |
| 9 | Lenguaje corporal | | | | | |

PREGUNTAS DIRIGIDAS A LA CONSULTA MÉDICA.

| NUMERO | PREGUNTAS ¿Considera usted que sus expectativas en cuanto al? | EXCELENTE | BUENO | ACEPTABLE | REGULAR | MALO |
|--------|--|-----------|-------|-----------|---------|------|
| 1 | Medico | | | | | |
| 2 | Lugar | | | | | |
| 3 | Limpieza | | | | | |
| 4 | Lenguaje | | | | | |
| 5 | Expresión | | | | | |
| 6 | Respeto | | | | | |
| 7 | Puntualidad | | | | | |
| 8 | Apariencia | | | | | |
| 9 | Método | | | | | |
| 10 | Instrumentos o materiales | | | | | |

PREGUNTAS DIRIGIDAS A LA CONSULTA CON EL NUTRICIONISTA.

| NUMERO | PREGUNTAS ¿Considera usted que sus expectativas en cuanto al? | EXCELENTE | BUENO | ACEPTABLE | REGULAR | MALO |
|---------------|---|------------------|--------------|------------------|----------------|-------------|
| 1 | Nutricionista | | | | | |
| 2 | Lugar | | | | | |
| 3 | Limpieza | | | | | |
| 4 | Lenguaje | | | | | |
| 5 | Expresión | | | | | |
| 6 | Respeto | | | | | |
| 7 | Puntualidad | | | | | |
| 8 | Apariencia | | | | | |
| 9 | Método | | | | | |
| 10 | Instrumentos o materiales | | | | | |

PREGUNTAS DIRIGIDAS A LA CONSULTA CON EL FISIOTERAPEUTA (REHABILITACIÓN).

| NUMERO | PREGUNTAS ¿Considera usted que sus expectativas en cuanto al? | EXCELENTE | BUENO | ACEPTABLE | REGULAR | MALO |
|---------------|---|------------------|--------------|------------------|----------------|-------------|
|---------------|---|------------------|--------------|------------------|----------------|-------------|

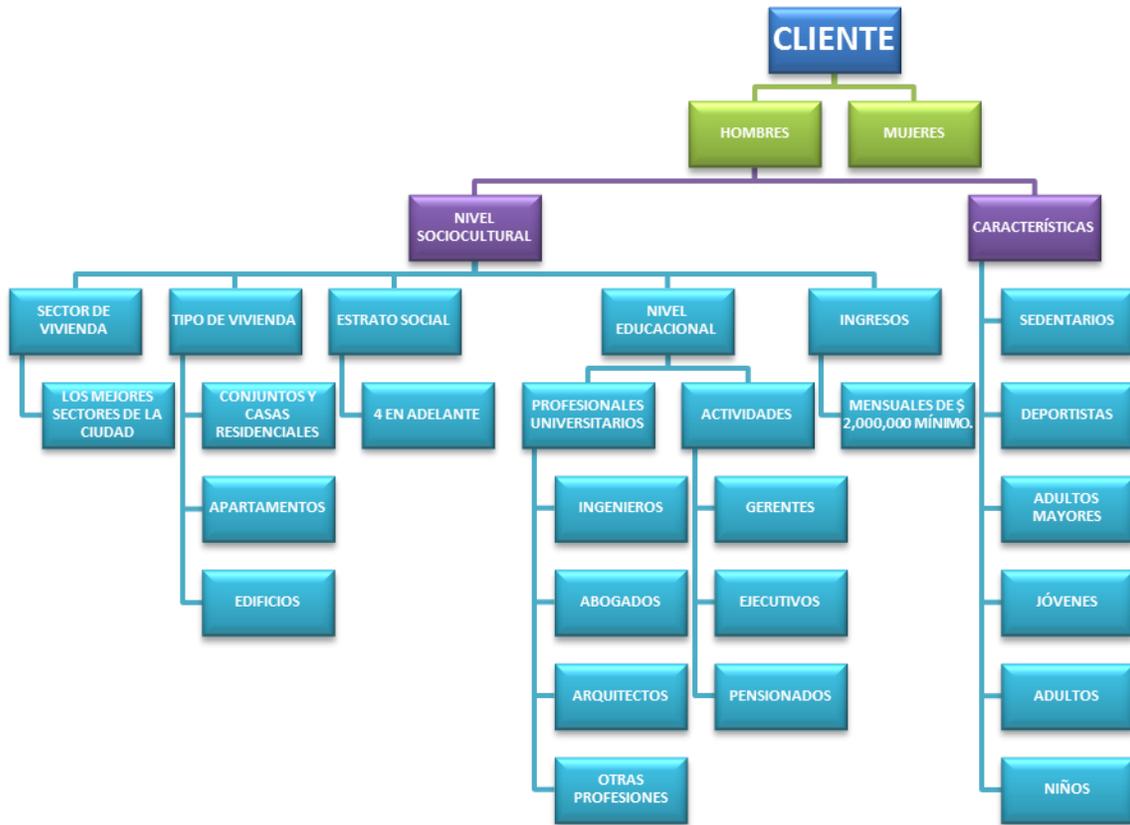
| | | | | | | |
|----|---------------------------|--|--|--|--|--|
| 1 | Fisioterapeuta | | | | | |
| 2 | Lugar | | | | | |
| 3 | Limpieza | | | | | |
| 4 | Lenguaje | | | | | |
| 5 | Expresión | | | | | |
| 6 | Respeto | | | | | |
| 7 | Puntualidad | | | | | |
| 8 | Apariencia | | | | | |
| 9 | Método | | | | | |
| 10 | Instrumentos o materiales | | | | | |

GRACIAS

DOCUMENTO CREADO POR CARLOS JAVIER BARRAGÁN MORENO GERENTE

“NATURAL TRAINING”

ANÁLISIS POBLACIÓN FINAL



Características de los clientes potenciales

Clientes estratos 4 en adelante.

Sedentarios aparentemente sanos.

Deportistas.

Con Enfermedades Crónicas No Transmisibles (E.C.N.T.).

Niños.

Jóvenes.

Adultos.

Adultos mayores.

Hombres.

Mujeres.

CAPITULO IV

FASE ADMINISTRATIVA

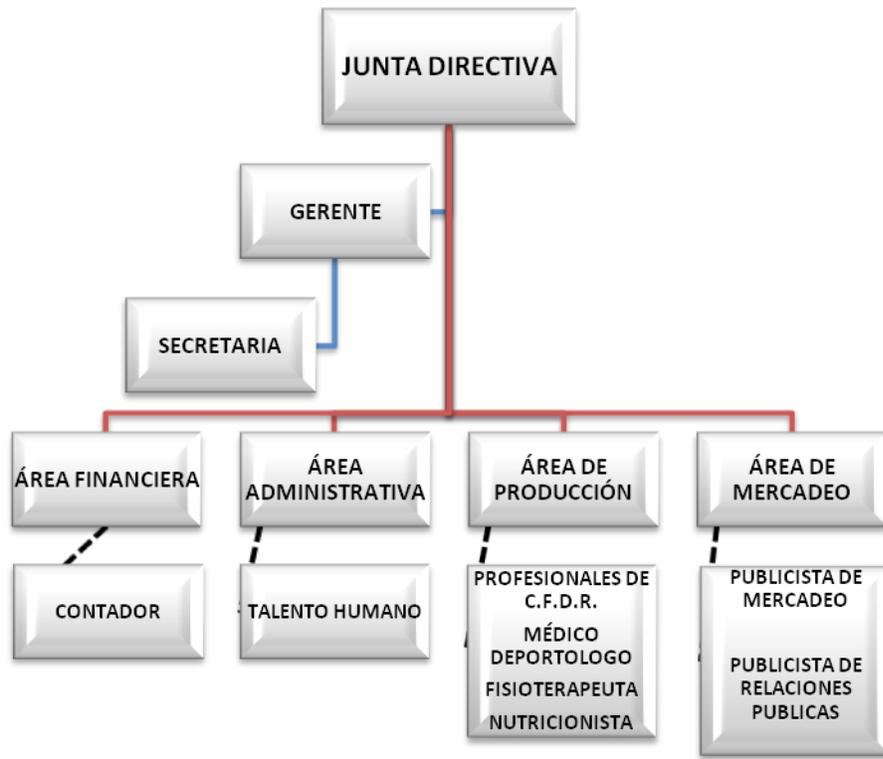
Es el establecimiento de la estructura necesaria para la sistematización racional de los recursos, mediante la determinación de jerarquías, disposición, correlación y agrupación de actividades, con el fin de poder realizar y simplificar las funciones del grupo social. En esta fase las actividades y recursos de la empresa, deben de coordinarse racionalmente para facilitar el trabajo y la eficiencia.

Se agrupara y asignara las actividades y responsabilidades con el propósito de promover la especialización.

La jerárquica como estructura es necesaria para establecer niveles de autoridad y responsabilidad dentro de la empresa **“NATURAL TRAINING”**.

La simplificación de funciones necesaria para los objetivos básicos de la organización es establecer los métodos más sencillos para realizar el trabajo de la mejor manera posible.

4.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



4.2 OBJETIVOS DE LA EMPRESA

4.2.1 ÁREA FINANCIERA

Objetivo

Esta área se encarga del óptimo control, manejo de los recursos económicos y financieros de la empresa, llevando un sistema contable en el que se detallen los ingresos y egresos monetarios de **"NATURAL TRAINING"** en el tiempo.

Actividades:

1. Llevar el presupuesto de la empresa y llevar el control de las ventas y la nómina del personal.
2. Se debe declarar y cancelar periódicamente los impuestos según los resultados de los libros contables que la empresa lleva, tomando en cuenta la emisión de facturas, las proyecciones de ingresos por ventas y los costos asociados con el desarrollo del negocio.
3. Elaborar el flujo de caja realizado por medio de arqueos de caja a través de recibos donde se registra los ingresos y egresos de la empresa, este control se hará diariamente.

4.2.2. ÁREA ADMINISTRATIVA

Objetivo

Esta área toma en cuenta todo lo relacionado con el funcionamiento de la empresa, desde la contratación del personal hasta la compra de insumos, el pago del personal, la firma de los cheques, verificar que el personal cumpla con su horario, la limpieza del local, el pago a los proveedores, el control de los inventarios de insumos y de producción, la gestión del negocio son parte de esta área.

Actividades:

1. Construir y reformar cuando sea necesario, la misión, visión, objetivos, políticas, metas, estrategias y alternativas de la empresa y el perfil de los profesionales que laboren en la empresa **“NATURAL TRAINING”**.

2. Llevar un control de la empresa para verificar si los objetivos y estrategias elaboradas se cumplen, si los programas están bien desarrollados y si las actividades planeadas para que se cumplan los objetivos y las metas se están llevando a cabo.
3. Satisfacer las exigencias del cliente respecto al servicio, informar, reducir el riesgo, facilitar la acción de compra y el trato con el cliente.
4. Mantenimiento de los equipos y soporte logístico de la infraestructura de la empresa.
5. Administrar el talento humano.
6. Comprar y suministrar los recursos físicos de la empresa.

4.2.3 ÁREA DE PRODUCCIÓN

Objetivo

Esta área está encargada de la producción de los servicios que son bienes intangibles, estos son los servicios que se les brindan a las personas, los cuales son programas de entrenamiento personalizado creados por **"NATURAL TRAINING"**.

El plus es elaborar un servicio de calidad oportunamente y a menor costo posible, con una inversión mínima de capital y con un máximo de satisfacción de sus empleados.

Actividades:

1. Se solicita y controla el material con el que se va a trabajar. Se determina la secuencia de los programas, el seguimiento de los objetivos y los métodos de cada programa.
2. Se lleva el control del trabajo y se logra la satisfacción del cliente, a través del: - Análisis y control de los servicios que se prestan. - Medición del trabajo. - Métodos del trabajo, planeación y distribución de instalaciones. Administración de salarios.
3. Trabajar en forma periódica por la innovación de los servicios de la empresa para que correspondan a las necesidades del cliente.
4. Atención al cliente por medio de los servicios con calidad, servicio y satisfacción del cliente

4.2.4 ÁREA DE MERCADEO

Objetivo

Detallar las funciones, capacidades y cualidades de quien será el responsable y el personal involucrado en la estrategia de mercadeo de la empresa, es decir, la publicidad, el diseño y logo de la empresa y la marca del servicio, la distribución del mismo y el punto de venta, la promoción y la labor de ventas.

Actividades:

1. Elaborar un plan de mercadeo, donde se estudien las fortalezas y debilidades de la competencia y de nuestra empresa, luego se establecen objetivos claros y medibles en el marco de las fortalezas y las debilidades teniendo en cuenta el análisis que antes se le hace a la competencia (análisis DOFA):

Con el análisis DOFA se tendrá un análisis del mercado donde se describirá cual es la situación del mercado en el momento del estudio, teniendo en cuenta incluir el tamaño del mercado, su actividad hacia el crecimiento, cambios previsibles, segmentación del mercado, competencia y grupo objetivo, así logrando enfocarnos en uno de los objetivos de satisfacer las necesidades de los consumidores.

2. Desarrollar estrategias y planes que permitan alcanzar los objetivos planteados.
3. Ejecutar planes para que las actividades sucedan según lo programado.
4. Analizar los resultados y tomar las medidas correctivas necesarias.
5. Animar y satisfacer los requerimientos del comprador con beneficio mutuo y en forma permanente.

4.3 PERSONAL A CONTRATAR

Este recurso humano para la empresa es el más importante, es el epicentro de la Organización; el talento humano con el que se cuenta es el siguiente:

| | DETALLES | CANTIDAD |
|-----------------------|---------------------------|-----------------|
| TALENTO HUMANO | Gerente | 1 |
| | Secretaria | 1 |
| | Contador | 1 |
| | Publicista mercadeo | 1 |
| | Relaciones Públicas | 1 |
| | Medico Deportólogo | 1 |
| | Nutricionista | 1 |
| | Fisioterapeuta | 1 |
| | Profesionales de C.F.D.R. | 3 |

4.4 MANUAL DE FUNCIONES Y DESCRIPCIÓN DE LOS CARGOS

| TALENTO HUMANO (PERFIL) | | | |
|--------------------------------|---|--|---|
| | GERENTE | PUBLICISTA MERCADEO | RELACIONES PUBLICAS |
| ESTUDIOS | Profesional en áreas de la salud y la administración deportiva como: profesional de cultura física, deporte y recreación, ciencias del deporte con especialización en administración deportiva. | Profesional en publicidad y mercadeo, con conocimiento en áreas del deporte. | Profesional en relaciones públicas, con conocimiento en áreas del deporte. |
| EXPERIENCIA | Haber trabajado como administrador deportivo. Tener experiencia de práctica en la administración deportiva alrededor de 3 años. | Haber trabajado en áreas del deporte alrededor y la publicidad de un año. | Haber trabajado en áreas del deporte y relaciones publicas alrededor de un año. |

| | | | |
|------------------------|------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| CARACTERÍSTICAS | Buena presentación. | Buena presentación. | Buena presentación. |
| | Buenas relaciones interpersonales. | Buenas relaciones interpersonales. | Buenas relaciones interpersonales. |
| | Fluidez en el dialogo. | Fluidez en el dialogo. | Fluidez en el dialogo. |
| | Dialogo cordial y respetuoso. | Dialogo cordial y respetuoso. | Dialogo cordial y respetuoso. |

| | GERENTE | PUBLICISTA DE MERCADEO | RELACIONES PUBLICAS |
|------------------|--|---|--|
| FUNCIONES | <p>Dirigir, coordinar, supervisar y dictar normas para el eficiente desarrollo de las actividades de la Entidad en cumplimiento de las políticas adoptadas por la Junta Directiva.</p> <p>Presentar a la Junta Directiva los planes que se requieran para desarrollar los programas de la Entidad en cumplimiento de las políticas adoptadas.</p> <p>Someter a la aprobación de la Junta Directiva, el proyecto de presupuesto de ingresos y gastos de cada vigencia fiscal, así como los estados financieros periódicos de la Entidad, en las fechas señaladas en los reglamentos.</p> <p>Presentar a la Junta Directiva para</p> | <p>Trazar metas de mercadeo para asegurarle a la empresa un mayor volumen de ventas.</p> <p>Supervisar el desarrollo y ejecución de las actividades promocionales y la publicidad de la empresa tales como impresos, publicidad directa por correo, comercial de televisión y radio. Esto incluye trabajar con diseñadores gráficos y escritores para asegurar la adecuada producción del material de publicidad.</p> | <p>Elaboración de informes de prensa internos orientados a directivos, con el resumen clasificado de la información más relevante.</p> <p>Divulgar información relevante de una empresa, entidad u organismo público o privado, con el fin de que sea difundido total o parcialmente por diferentes medios de comunicación, en el contexto de su propia oferta informativa y</p> |

| | | | |
|--|--|---|--|
| | <p>aprobación, los planes de desarrollo a corto, mediano y largo plazo.</p> <p>Someter a la aprobación de la Junta Directiva los proyectos del presupuesto de inversión y las operaciones comprendidas dentro de su objeto social, que así lo requieran.</p> <p>Preparar y presentar para aprobación de la Junta Directiva, El Estatuto Interno de la Entidad y sus modificaciones.</p> <p>Celebrar todas las operaciones comprendidas en el objeto de la Entidad.</p> <p>Constituir mandatos para representar a la Entidad en negocios judiciales y extrajudiciales y ejercer las acciones a que haya lugar, en defensa de los intereses institucionales.</p> | <p>Trabajar con agencias de publicidad para crear campañas publicitarias para la empresa</p> <p>Formular, dirigir y coordinar las actividades y políticas de mercadeo para promocionar la empresa y sus servicios y trabajar con los gerentes de publicidad y promociones cuando sea necesario.</p> <p>Identificar, desarrollar y evaluar una estrategia de mercadeo basada en el conocimiento de los objetivos del establecimiento, características del mercado y los factores de costos y</p> | <p>editorial. Al tratarse de información, la pugna por formar parte del contenido de un medio debería sustentarse en la calidad y relevancia de la noticia.</p> <p>La participación en eventos organizados por terceros como ferias y exposiciones representa una oportunidad única para tomar contacto directo con los consumidores, para promover acciones vinculantes con públicos potenciales y para articular el posicionamiento de imagen institucional, de marca y de producto.</p> |
|--|--|---|--|

| | | | |
|--|--|---|---|
| | <p>Nombrar, dar posesión y remover a los empleados públicos, de la Empresa. Celebrar los contratos con los trabajadores oficiales.</p> <p>Representar a la Empresa como persona jurídica y autorizar con su firma los actos y contratos en que ella tenga que intervenir.</p> <p>Velar por la correcta recaudación e inversión de los recursos de la Entidad y de los Afiliados.</p> <p>Representar las acciones o derechos que la Entidad posea en otros organismos.</p> <p>Adoptar los reglamentos, manuales de funciones y dictar normas y procedimientos necesarios para el cumplimiento de las actividades de la Entidad.</p> | <p>recargos.</p> <p>Iniciar investigaciones de mercadeo para luego analizar los hallazgos y así asegurar los más altos niveles de efectividad en la publicidad.</p> <p>Negociar contratos con los vendedores y distribuidores para gestionar distribución de materiales impresos y desarrollar estrategias de distribución.</p> <p>Trabajar con los fabricantes y coordinar las campañas para promocionar los nuevos servicios o productos.</p> | <p>Los eventos propios, por su parte, forman parte del menú de acciones que una empresa puede aplicar para conseguir resultados específicos y puntuales: workshops para clientes, visitas guiadas, conferencias, muestras, actividades abiertas y capacitaciones.</p> |
|--|--|---|---|

| | | | |
|--|---|--|--|
| | <p>Ordenar los gastos, reconocer y disponer los pagos a cargo de la Empresa.</p> <p>Aprobar de conformidad con el reglamento establecido el ingreso a la Entidad de los afiliados voluntarios.</p> <p>Delegar las funciones que considere necesarias de conformidad con las normas vigentes sobre la materia.</p> <p>Distribuir la planta global de personal y crear los grupos internos de trabajo que considere necesarios para el cumplimiento de las funciones propias de la Entidad.</p> <p>Exigir las garantías y contratar las pólizas de seguros necesarias para la protección de los bienes e intereses patrimoniales de la empresa y otros riesgos cuyo amparo se estime social y económicamente provechosos para los</p> | | |
|--|---|--|--|

| | | | |
|--|---|--|--|
| | <p>afiliados y la Caja.</p> <p>Presentar a la Junta Directiva informes de gestión anual.</p> <p>Presentar trimestralmente a la Junta directica o cuando esta lo requiera, un informe sobre el manejo de portafolio de inversiones.</p> <p>Cumplir todas aquellas funciones que se relacionen con la organización y funcionamiento que no se hallen expresamente atribuidas a otra autoridad.</p> <p>Ejercer las demás funciones que le señale o delegue la Junta Directiva, las normas legales y aquellas que por su naturaleza le correspondan como Funcionario Directivo.</p> | | |
|--|---|--|--|

| CARACTERÍSTICAS DEL TALENTO HUMANO (PERFIL) | | | | |
|--|--|---|---|---|
| | ENTRENADOR | DEPORTOLOGO | NUTRICIONISTA | FISIOTERAPEUTA |
| ESTUDIOS | Profesional en áreas de la salud como: profesional de cultura física, deporte y recreación, ciencias del deporte o licenciado de educación física. | Medico con especialización en entrenamiento deportivo. | Profesional de nutrición (nutricionista). | Profesional en fisioterapia (fisioterapeuta). |
| EXPERIENCIA | Haber trabajado como entrenador personal un año. Tener experiencia de práctica en un deporte o varios alrededor de 3 años. | Haber trabajado en áreas del deporte alrededor de un año. | Haber trabajado en áreas del deporte alrededor de un año. | Haber trabajado en áreas del deporte alrededor de un año. |
| | Buena presentación. Buenas relaciones | Buena presentación. Buenas relaciones | Buena presentación. Buenas relaciones | Buena presentación. Buenas relaciones |

| | | | | |
|------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| CARACTERÍSTICAS | interpersonales. | interpersonales. | interpersonales. | interpersonales. |
| | Fluidez en el dialogo. |
| | Dialogo cordial y respetuoso. |

| | ENTRENADOR | DEPORTOLOGO | NUTRICIONISTA | FISIOTERAPEUTA |
|------------------|---|--|--|---|
| FUNCIONES | Estudia, planifica y ejecuta las actividades recreativas y competitivas en la disciplina deportiva. Entrena física y técnicamente a los deportistas en la disciplina | Mejorar y mantener en forma óptima las capacidades físicas del individuo para su mejor desempeño en la vida diaria. Evaluar las aptitudes | Programar y dosificar los menús diarios. Elaborar el requerimiento de insumos. Efectuar el seguimiento de la | Colaborar en las actividades deportivas de los pacientes en el plano de asesoramiento a los encargados de dichas funciones. |

| | | | | |
|--|--|--|--|---|
| | <p>correspondiente.</p> <p>Selecciona, entrena y evalúa a los deportistas de alta competencia.</p> <p>Organiza y coordina eventos deportivos, intra e interinstitucionales en la disciplina deportiva.</p> <p>Asesora a los clientes, clubes, instituciones, entre otros, en su disciplina.</p> <p>Participa en comisiones técnicas deportivas.</p> <p>Dicta clínicas deportivas y/o talleres en su disciplina.</p> <p>Participa en la elaboración de proyectos de la unidad.</p> <p>Planifica y elabora el plan</p> | <p>físicas de los clientes y preparar programas de entrenamiento físico, tanto para atletas (en su preparación para la competencia deportiva) como para personas que practican deportes con el fin de mantener una buena salud o para recreación.</p> <p>La prevención de enfermedades y lesiones relacionadas con el ejercicio y deportes.</p> <p>Diagnóstico y tratamiento de la</p> | <p>orden de compra para su ejecución oportuna.</p> <p>Verificar la calidad y cantidad de los productos adquiridos para el comedor universitario.</p> <p>Controlar y supervisar antes y durante la preparación de los alimentos, cuidando que se guarden los estándares de limpieza e higiene.</p> <p>Presentar al personal a través de charlas sobre higiene y manipulación de alimentos.</p> <p>Preparar un</p> | <p>Aplicar las prescripciones médicas cumplimentando las instrucciones que reciban en relación con la especialidad.</p> <p>Tener a su cargo el control de ficheros y demás antecedentes para el buen orden y funcionamiento del servicio.</p> <p>Vigilar la conservación y el buen estado del material que se utiliza en fisioterapia, así como de los aparatos, procurando que estén</p> |
|--|--|--|--|---|

| | | | | |
|--|---|---|--|---|
| | <p>anual de trabajo.</p> <p>Orienta a los atletas en aspectos deportivos, educativos y familiares.</p> <p>Participa en la preparación técnico-táctica de los equipos.</p> <p>Asiste y dirige a los equipos representativos en campeonatos y actividades programadas.</p> <p>Evalúa la preparación física, táctica y técnica del equipo.</p> <p>Organiza actividades recreativas para motivar a los clientes.</p> <p>Supervisa el desempeño de los clientes.</p> | <p>enfermedad y lesión.</p> <p>La rehabilitación de enfermedades crónicas y degenerativas para el pronto restablecimiento del atleta en su deporte.</p> | <p>diagnóstico nutricional, evaluar e informar el tratamiento a llevarse de acuerdo a necesidad institucional.</p> <p>Participar en la elaboración de normas y directivas relacionadas con las actividades de nutrición.</p> <p>Absolver consultas técnicas de su especialidad.</p> <p>Controlar el mantenimiento y uso adecuado del ambiente, equipo y material de trabajo.</p> | <p>en condiciones de perfecta utilización.</p> <p>Poner en conocimiento de sus superiores cualquier anomalía o deficiencia que observen en el desarrollo de la asistencia o en la dotación del servicio encomendado.</p> <p>Realizar las exploraciones manuales prescritas por el médico.</p> <p>Cumplimentar igualmente aquellas otras funciones que se señalen en los</p> |
|--|---|---|--|---|

| | | | | |
|--|---|--|--|--|
| | <p>Supervisa el uso del material deportivo por parte de los clientes.</p> <p>Presenta a la unidad responsable el plan anual de la disciplina a su cargo.</p> <p>Controla las actividades y asistencia de los clientes.</p> <p>Recopila y elabora material didáctico requerido en la asignatura.</p> <p>Inspecciona y vela por el buen estado de las instalaciones deportivas que utiliza.</p> <p>Asiste y participa en reuniones de la unidad.</p> <p>Determina y controla la dotación del material</p> | | <p>Otras funciones de su competencia que le asigne el Jefe de la Unidad.</p> | <p>reglamentos de instituciones sanitarias y las instrucciones propias de cada centro, en cuanto no se opongan a lo establecido en el presente Estatuto.</p> |
|--|---|--|--|--|

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | <p>deportivo.</p> <p>Representa, administra y lleva la logística del equipo deportivo en eventos nacionales e internacionales.</p> <p>Participa en la elaboración y distribución del presupuesto de la unidad.</p> <p>Solicita cotizaciones para la adquisición de materiales y equipos deportivos.</p> <p>Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.</p> <p>Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando</p> | | | |
|--|--|--|--|--|

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | <p>cualquier anomalía.</p> <p>Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.</p> | | | |
|--|--|--|--|--|

4.5 PROCESO DE INGRESOS Y SALIDA DE PERSONAS

4.5.1 REQUERIMIENTOS PARA LA SELECCIÓN DEL TALENTO HUMANO

Una vez determinado los cargos y funciones, se procederá a dar las pautas para la selección del talento humano, esto se haría con ayuda de la Dirección Administrativa y el Departamento Jurídico, para que todos los requerimientos sean legales.

PROCESO

- Convocatoria de candidatos
- Recopilación y recepción de hojas de vida
- Evaluación de las hojas de vida
- Evaluación de candidatos
- Pruebas especiales
- Realización de la entrevista personal
- Evaluación de resultados
- Decisión de incorporación

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

Este sistema tiene la siguiente secuencia

Convocatoria de candidatos a través de las fuentes apropiadas.

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

solicitudes de cargos en clasificados de periódicos generales y de revistas de salud; agencias de empleo; empleados y profesionales de la entidad

Recopilación y recepción y de Hojas de Vida.

Comprende el aporte, recepción y estudio preliminar de las hojas de vida de los candidatos con la información que se ha solicitado por parte de la entidad.

Las hojas de vida de los candidatos y de los profesionales y personal administrativo contratado, deben contener los siguientes documentos:

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

Fotocopia de diplomas de los títulos profesionales obtenidos en entidades educativas.

Fotocopia de cédula de ciudadanía o extranjería.

Fotocopia de Certificados.

Evaluación de las Hojas de Vida.

Revisión y análisis de las hojas de vida presentadas, comprobación de referencias, verificación del título de grado de especialista, profesional, técnico, tecnólogo y los certificados de aptitud ocupacional de auxiliar previo a la vinculación

Evaluación de candidatos.

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

Formación académica del candidato tanto de cultura general como relacionada con su futuro puesto de trabajo.

Experiencia previa en puestos similares al que opta el candidato.

Interés o motivación del candidato por el puesto que va a ocupar.

Personalidad del candidato, especialmente valorado para candidatos a puestos de responsabilidad en la empresa.

Afinidad con los valores de la empresa y los que esta representa.

Capacidad de adaptación al nuevo puesto de trabajo y a trabajar en grupo.

Disponibilidad del candidato para trabajar en diversos horarios, realizar horas extras.

Pruebas especiales.

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

Realización de la entrevista personal.

Corresponde a la interacción de la dirección o del personal designado por ella con el candidato a contratación con el fin de revisar los hallazgos relacionados con su proceso de selección, evaluar los aspectos de comunicación, empatía, interrelaciones

y actitudes del candidato, sus expectativas en relación con la organización y su ajuste con los objetivos y metas como parte de la definición de contratación.

Evaluación de resultados.

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

Decisión de incorporación del trabajador

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

INCORPORACIÓN DEL NUEVO TRABAJADOR

Comunicación personal y/o escrita sobre la aceptación de contratación.

Solicitud de exámenes, constancias, certificados y/o documentos adicionales (por ejemplo, certificados o carnes de vacunación y examen médico).

Inducción. Realización de la orientación necesaria sobre la entidad y el cargo a ocupar mediante una inducción personal guiada a través de la organización que incluya el conocimiento del personal, de la misión y visión de la entidad, de la funcionalidad técnica y administrativa y de los aspectos particulares de sus procesos, procedimientos, actividades y tareas a realizar.

Entrenamiento. Instrucción específica sobre los procesos realizados en la institución, especialmente los de tipo administrativo y técnico. En el desempeño profesional se espera que sea ajustado a sus calidades y tal aspecto será observado en el curso del trabajo.

El Recurso Humano de la entidad se encontrará relacionado en un listado disponible para su revisión, control y, si es requerido, para su verificación por parte de los entes de vigilancia y control.

4.5.2. PERFIL DEL EMPLEADO

Para escoger el personal que integrará la empresa “**NATURAL TRAINING**”, se ha definido un cierto modelo que cumpla con las expectativas de la organización, debido a que el recurso humano es el motor fundamental de todo negocio; por tal razón a continuación se enumerará las características que moldearán el perfil deseado de los trabajadores que conformarán la nueva empresa en la ciudad de Bogotá, entre ellos:

Educación Académica

Formación Moral

Habilidad para desempeñar el cargo

Experiencia: demuestren en el desempeño de su trabajo los siguientes principios éticos y humanistas

Confianza

Integridad

Confidencialidad

Discreción

Profesionalismo

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

Si se retoma la Política de Calidad, se enfocará el primer objetivo deseado, el cual es brindar un “Servicio de Calidad”, y esto sólo se haría con ayuda del talento humano; cuando se habla de contar con un personal altamente calificado, se hace referencia nuevamente al talento humano; por esta simple razón se puede deducir que todos los procesos de la organización no se llevarían a cabo sin la ayuda del personal que la integra.

4.6 TIPOS DE CONTRATACIÓN

CONTRATO A TÉRMINO FIJO

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

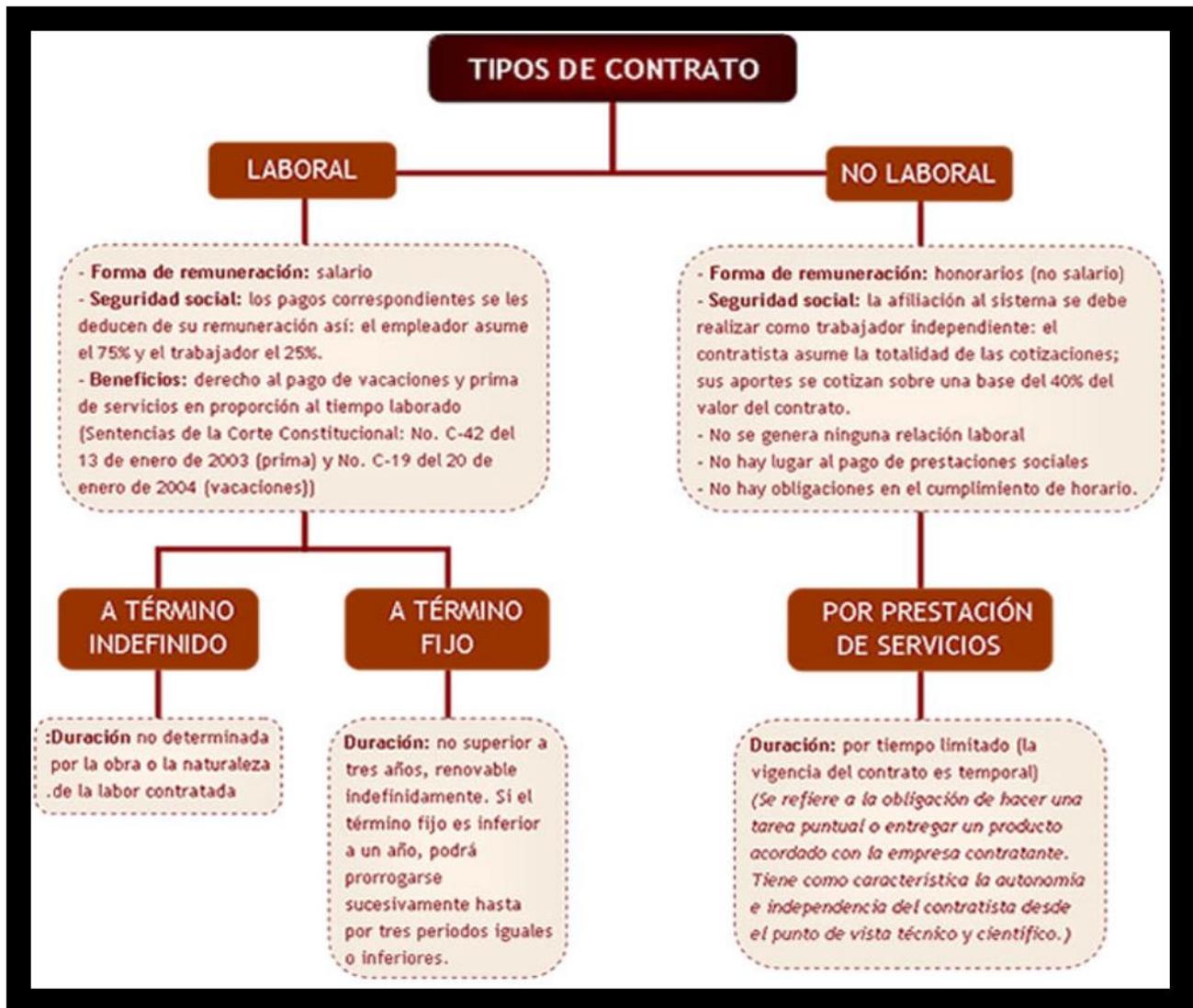
Si antes de la fecha del vencimiento del término estipulado, ninguna de las partes avisare por escrito a la otra su determinación de no prorrogar el contrato, con una antelación no inferior a treinta (30) días, éste se entenderá renovado por un período igual al inicialmente pactado, y así sucesivamente.

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.

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.

CONTRATO A TÉRMINO INDEFINIDO

El contrato de trabajo no estipulado a término fijo, o cuya duración no esté determinada por la de la obra, o la naturaleza de la labor contratada, o no se refiera a un trabajo ocasional o transitorio, será contrato a término indefinido.



Cuadro 5: tipos de contrato.

Para la selección e ingreso del personal a la empresa, se haría con ayuda del Asesor Jurídico, el cual está facultado para realizar estos contratos, y que en un futuro no se presenten demandas; los contratos que se celebrarían con el personal están regidos por la ley

1. Contrato de trabajo de duración por la obra o labor contratada.

Este tipo de contrato se les aplicaría a:

| |
|---------------------|
| CONTADOR |
| DEPORTÓLOGO |
| NUTRICIONISTA |
| FISIOTERAPEUTA |
| RELACIONES PUBLICAS |
| PUBLICISTA |

Cuadro 6: empleados.

2. Contrato individual de trabajo a término fijo inferior a un año.

Este contrato se aplicaría a:

| |
|--|
| PROFESIONALES DE CULTURA FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN |
|--|

Cuadro 7: profesionales de C.F.D.R.

3. Contrato individual de trabajo a término indefinido

Esta clase de contrato se emplearía con: Dirección Administrativa, Gerente y Secretaria.

| |
|------------|
| GERENTE |
| SECRETARIA |

Cuadro 8: nomina.

4.6.1 ASPECTOS IMPORTANTES EN LA CONTRATACIÓN DE PERSONAL

1. En los gastos del personal, se tiene en cuenta que el aporte a seguridad social el empleador asume el 51.85% y el trabajador un 48.15%, lo que significa que la obligación laboral es responsabilidad de la empresa en: Sueldos, parafiscales provisiones como son las cesantías, intereses sobre cesantías, prima de vacaciones.
2. Aclarando que aparte de estas prestaciones el empleador debe entregar al personal una dotación por cada cuatro meses.

4.7 CONTROLES Y EVALUACION DEL DESEMPEÑO

4.7.1 CONTROLES

Control de servicio

Para controlar el servicio se realizarán continuamente encuestas, entrevistas a los clientes para que ellos evalúen el servicio. De la misma manera se tendrá buzón de sugerencias, quejas y reclamos donde el cliente se podrá dirigir diariamente. Así mismo podrán hacer uso de la página web donde podrán plasmar las inquietudes y sugerencias sobre la prestación de los servicios.

Control de personal

El control del personal se llevará a cabo por medio del cumplimiento de metas y logros, cada trabajador será evaluado por su desempeño diario, teniendo en cuenta el cumplimiento, la agilidad y destreza.

Los trabajadores en dirección tendrán un horario de oficina estricta y dirigida de 8:00 a.m. a 12:00 p.m. y de 2:00 p.m. a 6:00 p.m.

El personal de aseo debe cumplir turnos de trabajo con horas determinadas por la mañana, tarde y noche.

El personal de vigilancia tendrá horario diurno y nocturno.

La Mercaderista se controlará por medio de metas cumplidas; como clientes afiliados y empresas convocadas efectivas.

Control flujo de efectivo

Se realizarán periódicamente arquezos de caja analizando entradas y salidas de dineros.

Se tendrá un registro de clientes que toman el servicio para controlar la entrada y salida de quienes hacen uso de nuestros servicios.

Diariamente se hará caja en las diferentes jornadas mañana, tarde y noche. Al finalizar la jornada se contabilizará con facturas la venta del día, igualmente al terminar la semana para determinar la venta semanal.

Auditorías externas

La auditoría Externa es el examen crítico, sistemático y detallado de un sistema de información de una unidad económica, realizado por un Contador Público sin vínculos laborales con la misma, utilizando técnicas determinadas y con el objeto de emitir una opinión independiente sobre la forma como opera el sistema, el control interno del mismo y formula.

La Auditoría Externa examina y evalúa cualquiera de los sistemas de información de una organización y emite una opinión independiente sobre los mismos, pero las empresas generalmente requieren de la evaluación de su sistema de información financiero en forma independiente para otorgarle validez ante los usuarios del producto de este, por lo cual tradicionalmente se ha asociado el término Auditoría Externa a Auditoría de Estados Financieros, lo cual como se observa no es totalmente equivalente, pues puede existir Auditoría Externa del Sistema de Información Tributario, Auditoría Externa del Sistema de Información Administrativo, Auditoría Externa del Sistema de Información Automático etc.

La Auditoría Externa o Independiente tiene por objeto averiguar la razonabilidad, integridad y autenticidad de los estados, expedientes y documentos y toda aquella información producida por los sistemas de la organización.

Una Auditoría Externa se lleva a cabo cuando se tiene la intención de publicar el producto del sistema de información examinado con el fin de acompañar al mismo una opinión independiente que le dé autenticidad y permita a los usuarios de dicha información tomar decisiones confiando en las declaraciones del Auditor.

4.7.2 CAPACITACION DEL PERSONAL

Para la capacitación del personal, se haría contacto con varias entidades encargadas de estos eventos; entre ellos el gerente el cual dictaría un seminario de actualización con las siguientes especificaciones:

Contenido Temático:

- a. Congresos de entrenamiento deportivo.
- b. Congresos de ejercicio físico.
- c. Congresos de rehabilitación.

INDICADOR DE GESTIÓN

Capacitaciones programados = %

Capacitaciones recibidas

Para una capacitación para la Gerencia General, se haría contacto con entidades como el SENA, FENALCO y la misma CÁMARA DE COMERCIO, para coordinar una capacitación de carácter empresarial, con los siguientes lineamientos: Denominación : Seminario Taller “Como ser exitoso en la vida personal y profesional para encaminar una organización”.

Conferencista: Dra. Edison Quiñones

Medico Deportologo

Con Postgrados en: medicina deportiva, traumatología y ortopedia.

Vr. Inversión por

Trabajador: \$150.000.00

Intensidad horaria: 2 días de 6:00 p.m. a 9:00 p.m.

El seminario incluye: Refrigerio, copia en CD del seminario y certificación de asistencia.

4.7.3 EVALUACION DEL DESEMPEÑO

Ir anexos.

4.8. ASPECTOS LEGALES DE LA EMPRESA

Constitución de Empresa “NATURAL TRAINING” es una empresa de responsabilidad limitada, al igual que todas las sociedades de servicios, este tipo de sociedad se ha de constituir en escritura pública, que deberá estar inscrita en el plazo de dos meses en el Registro Mercantil.¹ En la escritura de constitución, entre otros datos, se deben incluir los estatutos de la sociedad (que son las reglas pactadas por los socios). Estos estatutos deben contener, como mínimo:

- La denominación de la sociedad.
- El objeto social (a lo que se dedica la empresa).
- El domicilio social (sede de la empresa).
- El capital social, las participaciones en que se divide, su valor nominal y su numeración correlativa.

El modo de organizar la administración, en los términos establecidos por la ley.

Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios crean conveniente establecer

Órganos de la Sociedad La gestión y administración de la empresa se encarga a un órgano social. Este órgano directivo está formado por la Junta General y por los administradores.

JUNTA GENERAL

La Junta General es el órgano de deliberación y de decisión. Los asuntos que puede tratar la Junta son censuras de la gestión, la aprobación de las cuentas anuales, el nombramiento y destitución de los administradores y la modificación de los estatutos.

Convocatoria La convocatoria de la Junta General corresponde a los administradores, que lo harán dentro de los seis primeros meses de cada ejercicio social. La finalidad es censurar la gestión social, aprobar, en su caso, las cuentas del ejercicio anterior y resolver sobre la aplicación del resultado.

Esta convocatoria es tan importante que de no hacerse podría realizarla el Juez de 1ª Instancia del domicilio social a instancia de cualquier socio.

También lo pueden hacer siempre que lo consideren necesario o en los plazos que determinen los estatutos.

Los administradores deberán convocar Junta General cuando así lo soliciten los socios que supongan un 5% del capital social.

Los administradores tienen la obligación de dar publicidad a la convocatoria de Junta, mediante anuncio escrito certificado al domicilio social.

En el caso de socios que residan en el extranjero, los estatutos podrán prever que sólo serán individualmente convocados si hubieran designado un lugar del territorio nacional para notificaciones.

Entre convocatoria y celebración de la Junta General debe haber una antelación mínima de 15 días.

Convocatoria universal. La Junta General queda válidamente constituida en caso de Convocatoria universal. Es decir, que estando presente todo el capital se decida por unanimidad la celebración de la reunión y el orden del día de la misma.

Derechos de los socios

Cada uno de los socios de una sociedad limitada tiene una serie de derechos.

Entre ellos se encuentran los siguientes:

Derecho a participar en el reparto de beneficios y en el patrimonio de la sociedad en caso de liquidación.

Derecho de tanteo en la adquisición de las participaciones de los socios salientes.

Derecho a participar en las decisiones sociales y a ser elegidos como administradores.

Derecho de información en los períodos establecidos en las escrituras.

Derecho de obtener información sobre los datos contables de la Sociedad.

RÉGIMEN COMÚN

Pertenecerá al régimen común, obtendrá su registro único tributario RUT, autorización de Facturación, registro en RIT Cumplirá con los sistemas técnicos de control que determine el gobierno, tanto a nivel nacional como distrital y presentar los impuestos a lugar que le genere el desarrollo de su objeto social.

En primer lugar se debe tener presente que al régimen común pertenecen todas las empresas [personas jurídicas] sin excepción que presten servicios con el IVA.

También pertenece al régimen común las personas naturales que en el año anterior o en el corriente, tuvieron consignaciones que superen el valor de 4.500 Uvt [\$99.243.000].

Cualquier persona natural que preste un servicio gravado con el IVA y que cumpla con uno o más de las características señaladas, pertenecen al régimen común, y deberá diligenciar su RUT, o si ya lo tiene, deberá actualizarlo.

Las personas que no superen los topes o no cumplan los requisitos aquí expuestos, pertenecen al régimen simplificado.

Con solo requisito que se cumpla, inexorablemente se pasará a régimen común.

Si por ejemplo los ingresos anuales de una persona natural son de apenas \$50.000.000 pero tiene dos establecimientos de comercio, pertenece al régimen común. O si tiene pocos ingresos y un solo establecimiento de comercio, pero en el desarrolla actividades en franquicia o concesión, o es usuario aduanero, pertenece al régimen común.

¿Cuáles son los impuestos que están obligados a pagar un microempresario y cuál es su periodicidad?

Dependen del tamaño de la empresa y del tipo de negocio. En forma general, hay impuestos nacionales (Renta, IVA, Retenciones en la Fuente, Timbre, IVA externo Y Arancel) y hay impuestos distritales (ICA y Predial).

Renta anual, IVA bimestral, Retenciones en la fuente mensualmente, ICA anual, Predial anual (este último si el establecimiento es propio).

Obligaciones fiscales y parafiscales

No son impuestos ni contribuciones, constituyen una obligación para el empleador por el hecho de tener una vinculación laboral.

Seguridad Social. Son entidades sin ánimo de lucro encargadas de pagar el subsidio familiar y de brindar recreación y bienestar social a los trabajadores y a quienes de él dependa. El aporte es del 4% del monto total de la nómina mensual (total devengado), lo hace el empleador.

Cajas de Compensación Familiar: *Servicio nacional de Aprendizaje (SENA): Es una entidad estatal encargada de la preparación e instrucción a los trabajadores de aquellas empresas obligadas a contratar aprendices para labores u oficios que requieran formación profesional metódica. El aporte al SENA es del 2% sobre el monto total de la nómina mensual (total devengado), lo hace el empleador.

Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF): Es un establecimiento público de orden nacional que se encarga de la creación y el mantenimiento de centros para la atención integral al pre-escolar menor de 7 años hijos de cualquier trabajador oficial o particular, el ICBF se encarga principalmente de la atención a la niñez desamparada.

El aporte es del 3% sobre el monto total de la nómina mensual (total devengado).

REGIMENES: la ley 100/93 creó en Colombia el sistema de Seguridad Social Integral (SSSI) constituido por tres regímenes:

Régimen Pensional: Ampara al trabajador contra contingencias de vejez, invalidez y muerte.

El aporte es del 16% sobre el salario del trabajador repartido así:

Empleador: 12-Auxilio de transporte.

Trabajador: 4% sobre su salario.

Quienes tenga un ingreso mensual igual o superior a cuatro salarios mínimos paga un 1.0% adicional al obligatorio para pensiones.

Quienes devengue entre 16 y 17 salarios mínimos pagan un 1.20% adicional al obligatorio para pensiones

Quienes devengue entre 17 y 18 salarios mínimos pagan un 1.40% adicional al obligatorio para pensiones.

Quienes devengue entre 18 y 19 salarios mínimos pagan un 1.60% adicional al obligatorio para pensiones.

Quienes devengue entre 19 y 20 salarios mínimos pagan un 1.80% adicional al obligatorio para pensiones

Quienes devengue más de 20 salarios mínimos pagan un 2.0% adicional al obligatorio para pensiones.

Régimen de Salud: Protege al trabajador contra contingencias de enfermedad o maternidad.

El aporte es del 12.5% sobre el salario del trabajador repartido así:

Empleador: 8.5%-Auxilio de transporte

Trabajador: 4% sobre su salario.

Régimen de Riesgos Profesionales: Protege al trabajador contra accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, el aporte depende del nivel de riesgo y lo paga todo el empleador. Las empresas utilizan por lo general el 0,522%.

APROPIACIONES En la liquidación de la nómina se tienen en cuenta los siguientes conceptos.

Cesantías: Valor reconocido al empleado por cada año de servicio continuo prestado a la empresa o proporcional si se retira antes del año.
Fórmula para liquidar cesantías: $\text{Salario} * \text{número de días trabajados} / 360 =$ El empleador consigna cada mes el 8,33% del total devengado.

Vacaciones: Formula: $\text{Salario (Sin Auxilio de transporte)} * \text{número de días trabajados} / 720 =$ El empleador consigna cada mes el 4,17% del total devengado.

Intereses Sobre Cesantías: Todo empleador debe pagarle al trabajador unos intereses anuales por las cesantías, y son del 12% anual sobre el monto de las cesantías, se depositan al fondo hasta el 15 de febrero.

Liquidación: $I = \text{Cesantías} * \text{Días Trabajados} * 12\% / 360$

Prima de servicios: Se pagan 15 días en junio-15 días en diciembre, el aporte es del 8,33% sobre el total devengado. $\text{Salario} * \text{número de días trabajados} / 360 =$ El empleador consigna cada mes el 8,33% del total devengado

CAPITULO V

5.1 Inversión

A continuación el siguiente cuadro con la información de la inversión que la empresa necesita para iniciar su proceso:

| PLAN DE INVERSIÓN: NATURAL TRAINING | | | | |
|-------------------------------------|----------|-----------------|------------------|-----------------|
| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VR.UNIT. | VALOR TOTAL ITEM | TOTAL |
| INFRAESTRUCTURA | | | | \$ - |
| | | | \$ - | |
| | | | | |
| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VR. UNIT. | | TOTAL |
| EQUIPO DE OFICINA | | | | \$ 5.743.800,00 |
| Computador de escritorio | 1 | \$ 1.670.000,00 | \$ 1.670.000,00 | |
| Impresora multifuncional | 1 | \$ 160.000,00 | \$ 160.000,00 | |
| Computador portátil | 2 | \$ 1.490.000,00 | \$ 2.980.000,00 | |
| Cámara digital | 1 | \$ 699.900,00 | \$ 699.900,00 | |
| Teléfono | 1 | \$ 129.900,00 | \$ 129.900,00 | |
| Memoria USB | 4 | \$ 21.000,00 | \$ 84.000,00 | |
| Calculadora | 2 | \$ 10.000,00 | \$ 20.000,00 | |
| | | | \$ - | |
| | | | | TOTAL |
| MUEBLES Y ENSERES | | | | \$ 3.698.960,00 |
| Escritorio | 1 | \$ 279.000,00 | \$ 279.000,00 | |
| Silla | 2 | \$ 480.000,00 | \$ 960.000,00 | |
| sillas espera | 4 | \$ 300.000,00 | \$ 1.200.000,00 | |
| Canecas | 2 | \$ 30.000,00 | \$ 60.000,00 | |
| Archivador | 4 | \$ 299.990,00 | \$ 1.199.960,00 | |
| | | | \$ - | |
| | | | | TOTAL |
| PAPELERIA | | | | \$ 383.000,00 |
| Hojas oficio | 1000 | \$ 16,00 | \$ 16.000,00 | |
| Tarjetas | 200 | \$ 250,00 | \$ 50.000,00 | |

| | | | | | |
|----------------------------|-----|-----------------|-----------------|------------------------|--|
| Engrapadora | 3 | \$ 6.500,00 | \$ 19.500,00 | | |
| Grapas | 300 | \$ 10,00 | \$ 3.000,00 | | |
| Carpetas | 50 | \$ 300,00 | \$ 15.000,00 | | |
| Perforadora | 3 | \$ 6.500,00 | \$ 19.500,00 | | |
| Sobres de manila | 100 | \$ 50,00 | \$ 5.000,00 | | |
| Clicks | 500 | \$ 10,00 | \$ 5.000,00 | | |
| Ganchos | 500 | \$ 100,00 | \$ 50.000,00 | | |
| Volantes | 500 | \$ 160,00 | \$ 80.000,00 | | |
| Esferos | 20 | \$ 1.000,00 | \$ 20.000,00 | | |
| Portafolio de servicios | 200 | \$ 200,00 | \$ 40.000,00 | | |
| Lápices | 20 | \$ 1.000,00 | \$ 20.000,00 | | |
| Marcadores | 20 | \$ 2.000,00 | \$ 40.000,00 | | |
| | | | | TOTAL | |
| GASTOS VARIOS | | | | \$ 480.000,00 | |
| Comidas | 6 | \$ 60.000,00 | \$ 360.000,00 | | |
| Transporte | 12 | \$ 10.000,00 | \$ 120.000,00 | | |
| | | | \$ - | | |
| | | | | TOTAL | |
| MAQUINARIA Y EQUIPO | | | | \$ 9.715.000,00 | |
| Kit 6 TRX | 2 | \$ 2.300.000,00 | \$ 4.600.000,00 | | |
| Thera Band | 10 | \$ 30.000,00 | \$ 300.000,00 | | |
| Fitball | 10 | \$ 40.000,00 | \$ 400.000,00 | | |
| Step | 10 | \$ 30.000,00 | \$ 300.000,00 | | |
| Colchoneta | 10 | \$ 30.000,00 | \$ 300.000,00 | | |
| Polar (pulsometro) | 4 | \$ 450.000,00 | \$ 1.800.000,00 | | |
| Silbato | 10 | \$ 6.500,00 | \$ 65.000,00 | | |
| Balón medicinal 1 | 10 | \$ 8.000,00 | \$ 80.000,00 | | |
| Balón medicinal 2 | 10 | \$ 10.000,00 | \$ 100.000,00 | | |
| Balón medicinal 4 | 10 | \$ 12.000,00 | \$ 120.000,00 | | |
| Balón medicinal 6 | 10 | \$ 14.000,00 | \$ 140.000,00 | | |
| Balón medicinal 8 | 10 | \$ 16.000,00 | \$ 160.000,00 | | |
| Mancuerna 1 lb | 10 | \$ 5.000,00 | \$ 50.000,00 | | |
| Mancuerna 1 kg | 10 | \$ 6.000,00 | \$ 60.000,00 | | |
| Mancuerna 2 kg | 10 | \$ 7.000,00 | \$ 70.000,00 | | |

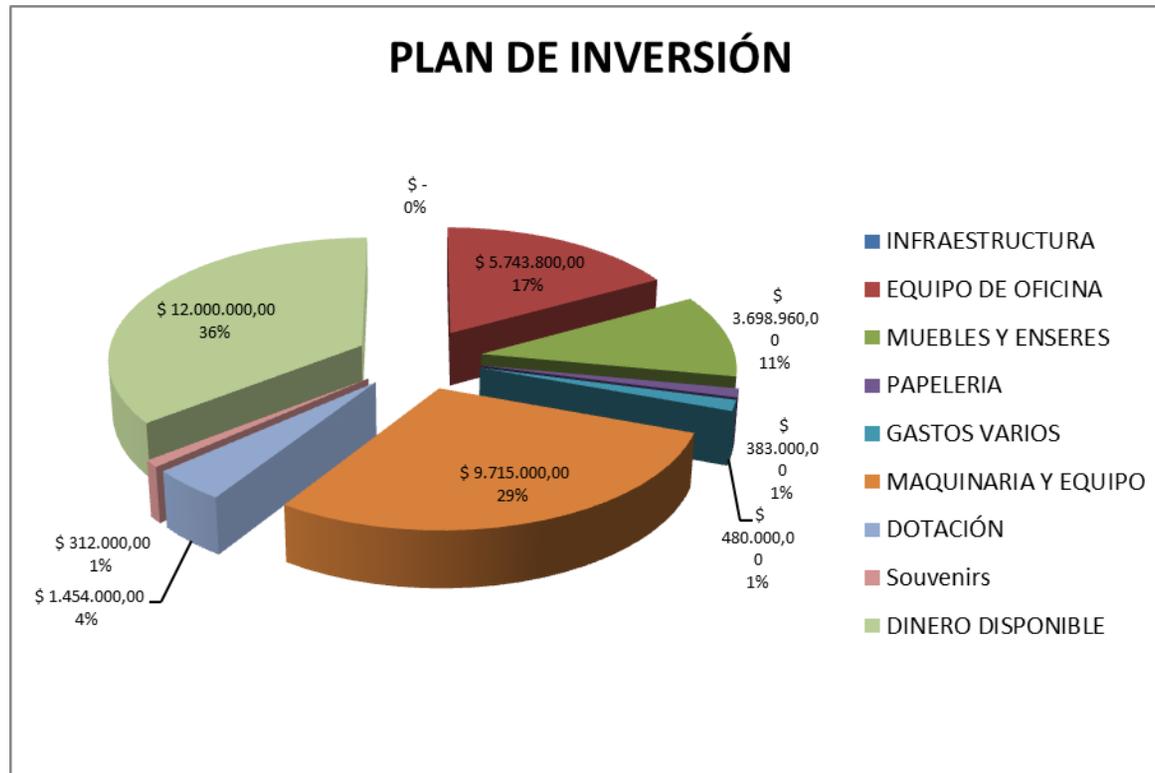
| | | | | | |
|--------------------------------|-----------------|------------------|------------------|-------------------------|-------------------------|
| Mancuerna 3 kg | 10 | \$ 8.000,00 | \$ 80.000,00 | | |
| Mancuerna 4 kg | 10 | \$ 9.000,00 | \$ 90.000,00 | | |
| Mancuerna 5 kg | 10 | \$ 10.000,00 | \$ 100.000,00 | | |
| mancuerna 15 kg | 10 | \$ 15.000,00 | \$ 150.000,00 | | |
| Mancuerna 20 kg | 10 | \$ 20.000,00 | \$ 200.000,00 | | |
| Mancuerna 25 kg | 10 | \$ 25.000,00 | \$ 250.000,00 | | |
| Mancuerna 30 kg | 10 | \$ 30.000,00 | \$ 300.000,00 | | |
| | | | | TOTAL | |
| DOTACIÓN | | | | \$ 1.454.000,00 | |
| Toalla | 4 | \$ 3.500,00 | \$ 14.000,00 | | |
| Maleta | 4 | \$ 100.000,00 | \$ 400.000,00 | | |
| Sudadera | 4 | \$ 200.000,00 | \$ 800.000,00 | | |
| Camisas | 4 | \$ 40.000,00 | \$ 160.000,00 | | |
| Gorras | 4 | \$ 20.000,00 | \$ 80.000,00 | | |
| | | | \$ - | | |
| | | | \$ - | | |
| | | | | TOTAL | Columna1 |
| Souvenirs | | | | \$ 312.000,00 | \$ 21.786.760,00 |
| Esferos | 20 | \$ 500,00 | \$ 10.000,00 | | |
| Agendas | 20 | \$ 4.000,00 | \$ 80.000,00 | | |
| Calendarios | 20 | \$ 100,00 | \$ 2.000,00 | | |
| Canguros | 20 | \$ 8.000,00 | \$ 160.000,00 | | |
| Toallas de mano | 20 | \$ 3.000,00 | \$ 60.000,00 | | |
| | | | \$ - | | |
| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VR. UNIT. | | TOTAL | |
| DINERO DISPONIBLE | | | | \$ 12.000.000,00 | |
| Efectivo | | | \$ 12.000.000,00 | | |
| | | | | | |
| TOTAL PLAN DE INVERSION | | | | \$ 33.786.760,00 | |

| | | | | |
|-----------------------------|--|--|--|-------------------------|
| RECURSOS PROPIOS | | | | \$ 5.000.000,00 |
| | | | | |
| RECURSOS A FINANCIAR | | | | \$ 28.786.760,00 |

Cuadro 8: ingresos **“NATURAL TRAINING”**.

| TABLA 16. PLAN DE INVERSIÓN. | |
|-------------------------------------|--------------------------|
| DESCRIPCIÓN | PLAN DE INVERSIÓN |
| INFRAESTRUCTURA | \$ - |
| EQUIPO DE OFICINA | \$ 5.743.800,00 |
| MUEBLES Y ENSERES | \$ 3.698.960,00 |
| PAPELERIA | \$ 383.000,00 |
| GASTOS VARIOS | \$ 480.000,00 |
| MAQUINARIA Y EQUIPO | \$ 9.715.000,00 |
| DOTACIÓN | \$ 1.454.000,00 |
| SOUVENIRS | \$ 312.000,00 |
| DINERO DISPONIBLE | \$ 12.000.000,00 |
| TOTAL INVERSIÓN | \$ 33.786.760,00 |

Cuadro 9: plan de inversión **“NATURAL TRAINING”**.



Grafica 15: plan de inversión **“NATURAL TRAINING”**.

Comentario: como se evidencia en la gráfica, para comenzar con la empresa “NATURAL TRAINING” es necesario contar con una inversión inicial de \$ 33.786.760,00 para cubrir todos los gastos.

5.2 Egresos

A continuación los costos administrativos que tendrá la empresa **“NATURAL TRAINING”**, entre el personal administrativo y los servicios públicos

| PRESUPUESTO MENSUAL DE COSTOS ADMINISTRATIVOS | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Subtotal Personal Administrativo | \$ 5.466.600 | \$ 5.466.600 | \$ 5.466.600 | \$ 5.466.600 | \$ 5.466.600 | \$ 5.466.600 | \$ 5.466.600 | \$ 5.466.600 | \$ 5.466.600 | \$ 5.466.600 | \$ 5.466.600 | \$ 5.466.600 | \$ 5.466.600 | \$ 65.599.200 |
| Gerente | \$ 3.000.000 | \$ 3.000.000 | \$ 3.000.000 | \$ 3.000.000 | \$ 3.000.000 | \$ 3.000.000 | \$ 3.000.000 | \$ 3.000.000 | \$ 3.000.000 | \$ 3.000.000 | \$ 3.000.000 | \$ 3.000.000 | \$ 3.000.000 | \$ 36.000.000 |
| Secretaria | \$ 600.000 | \$ 600.000 | \$ 600.000 | \$ 600.000 | \$ 600.000 | \$ 600.000 | \$ 600.000 | \$ 600.000 | \$ 600.000 | \$ 600.000 | \$ 600.000 | \$ 600.000 | \$ 600.000 | \$ 7.200.000 |
| Prestaciones de Ley | \$ 1.866.600 | \$ 1.866.600 | \$ 1.866.600 | \$ 1.866.600 | \$ 1.866.600 | \$ 1.866.600 | \$ 1.866.600 | \$ 1.866.600 | \$ 1.866.600 | \$ 1.866.600 | \$ 1.866.600 | \$ 1.866.600 | \$ 1.866.600 | \$ 22.399.200 |
| Subtotal Contratistas | \$ 1.600.000 | \$ 1.600.000 | \$ 1.600.000 | \$ 1.600.000 | \$ 1.600.000 | \$ 1.600.000 | \$ 1.600.000 | \$ 1.600.000 | \$ 1.600.000 | \$ 1.600.000 | \$ 1.600.000 | \$ 1.600.000 | \$ 1.600.000 | \$ 19.000.000 |
| Contador | \$ 400.000 | \$ 400.000 | \$ 400.000 | \$ 400.000 | \$ 400.000 | \$ 400.000 | \$ 400.000 | \$ 400.000 | \$ 400.000 | \$ 400.000 | \$ 400.000 | \$ 400.000 | \$ 400.000 | \$ 4.800.000 |
| Deportólogo | \$ 500.000 | \$ 500.000 | \$ 500.000 | \$ 500.000 | \$ 500.000 | \$ 500.000 | \$ 500.000 | \$ 500.000 | \$ 500.000 | \$ 500.000 | \$ 500.000 | \$ 500.000 | \$ 500.000 | \$ 6.000.000 |
| Nutricionista | \$ 150.000 | \$ 150.000 | \$ 150.000 | \$ 150.000 | \$ 150.000 | \$ 150.000 | \$ 150.000 | \$ 150.000 | \$ 150.000 | \$ 150.000 | \$ 150.000 | \$ 150.000 | \$ 150.000 | \$ 1.800.000 |

| | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| | | | | | | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 | 00 | 000 |
| Fisioterapeuta | \$ 150.000 | \$ 150.000 | \$ 150.000 | \$ 150.000 | \$ 150.000 | \$ 150.00 | \$ 150.00 | \$ 150.00 | \$ 150.00 | \$ 150.00 | \$ 150.00 | \$ 150.00 | \$ 1.800.000 |
| Relaciones publicas | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.00 | \$ 200.00 | \$ 200.00 | \$ 200.00 | \$ 200.00 | \$ 200.00 | \$ 200.00 | \$ 2.200.000 |
| Publicista | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.00 | \$ 200.00 | \$ 200.00 | \$ 200.00 | \$ 200.00 | \$ 200.00 | \$ 200.00 | \$ 2.400.000 |
| | | | | | | | | | | | | | |
| Servicios Públicos y arriendo | \$ 980.000 | \$ 980.00 | \$ 11.760.000 |
| Teléfono celular | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.000 | \$ 200.00 | \$ 200.00 | \$ 200.00 | \$ 200.00 | \$ 200.00 | \$ 200.00 | \$ 200.00 | \$ 2.400.000 |
| Combo TV - Teléfono - Internet | \$ 400.000 | \$ 400.000 | \$ 400.000 | \$ 400.000 | \$ 400.000 | \$ 400.00 | \$ 400.00 | \$ 400.00 | \$ 400.00 | \$ 400.00 | \$ 400.00 | \$ 400.00 | \$ 4.800.000 |
| Agua y alcantarillado | \$ 140.000 | \$ 140.000 | \$ 140.000 | \$ 140.000 | \$ 140.000 | \$ 140.00 | \$ 140.00 | \$ 140.00 | \$ 140.00 | \$ 140.00 | \$ 140.00 | \$ 140.00 | \$ 1.680.000 |
| Luz | \$ 140.000 | \$ 140.000 | \$ 140.000 | \$ 140.000 | \$ 140.000 | \$ 140.00 | \$ 140.00 | \$ 140.00 | \$ 140.00 | \$ 140.00 | \$ 140.00 | \$ 140.00 | \$ 1.680.000 |
| Arriendo | \$ 100.000 | \$ 100.000 | \$ 100.000 | \$ 100.000 | \$ 100.000 | \$ 100.00 | \$ 100.00 | \$ 100.00 | \$ 100.00 | \$ 100.00 | \$ 100.00 | \$ 100.00 | \$ 1.200.000 |
| TOTAL COSTOS FIJOS | \$ 8.046.600 | \$ 96.359.200 |

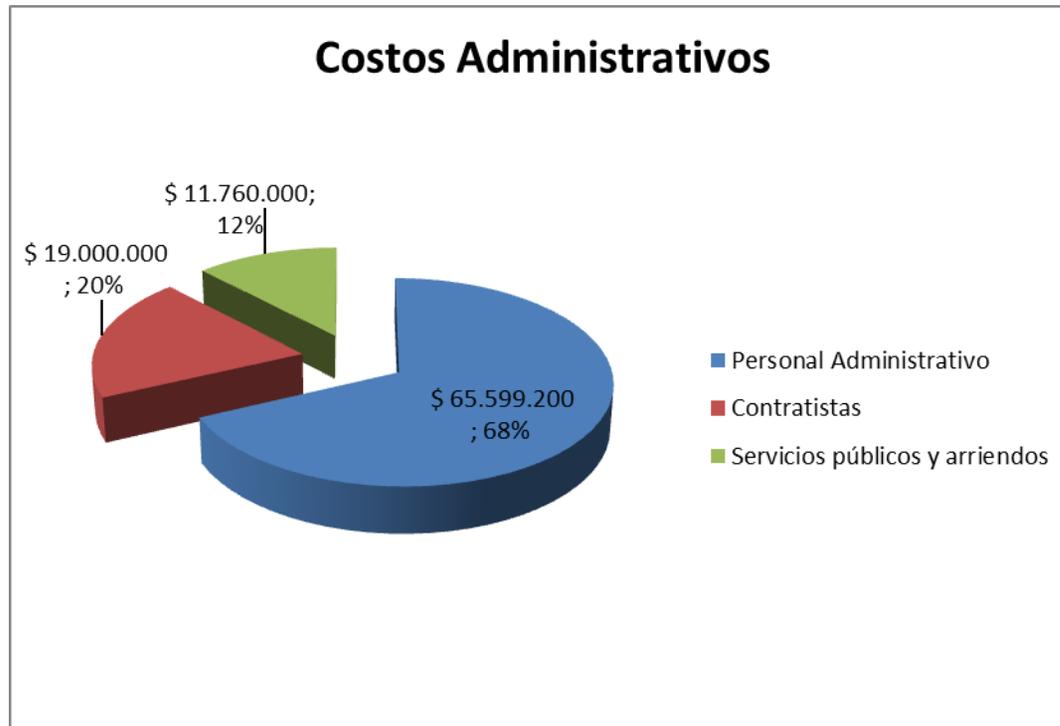
Cuadro 10: presupuesto mensual de los costos administrativos de la empresa “NATURAL TRAINING”.

| PRESTACIONES LEGALES | |
|-----------------------------|---------------|
| Cesantías | 8,33% |
| Intereses de Cesantías | 1,00% |
| Primas | 8,33% |
| Vacaciones | 4,17% |
| Caja de Compensación | 4,00% |
| I.C.B.F. | 3,00% |
| SENA | 2,00% |
| Salud | 8,50% |
| Pension | 12,00% |
| ARP | 0,52% |
| TOTAL PRESTACIONES | 51,85% |

Cuadro 11: prestaciones legales de la empresa “**NATURAL TRAINING**”.

| CONCEPTO / MES | MES |
|----------------------------------|---------------------|
| Subtotal Personal Administrativo | \$ 5.466.600 |
| Subtotal Contratistas | \$ 1.600.000 |
| Servicios Públicos y arriendo | \$ 980.000 |
| TOTAL COSTOS FIJOS | \$ 8.046.600 |

Cuadro 12: concepto de mes de la empresa “**NATURAL TRAINING**”.



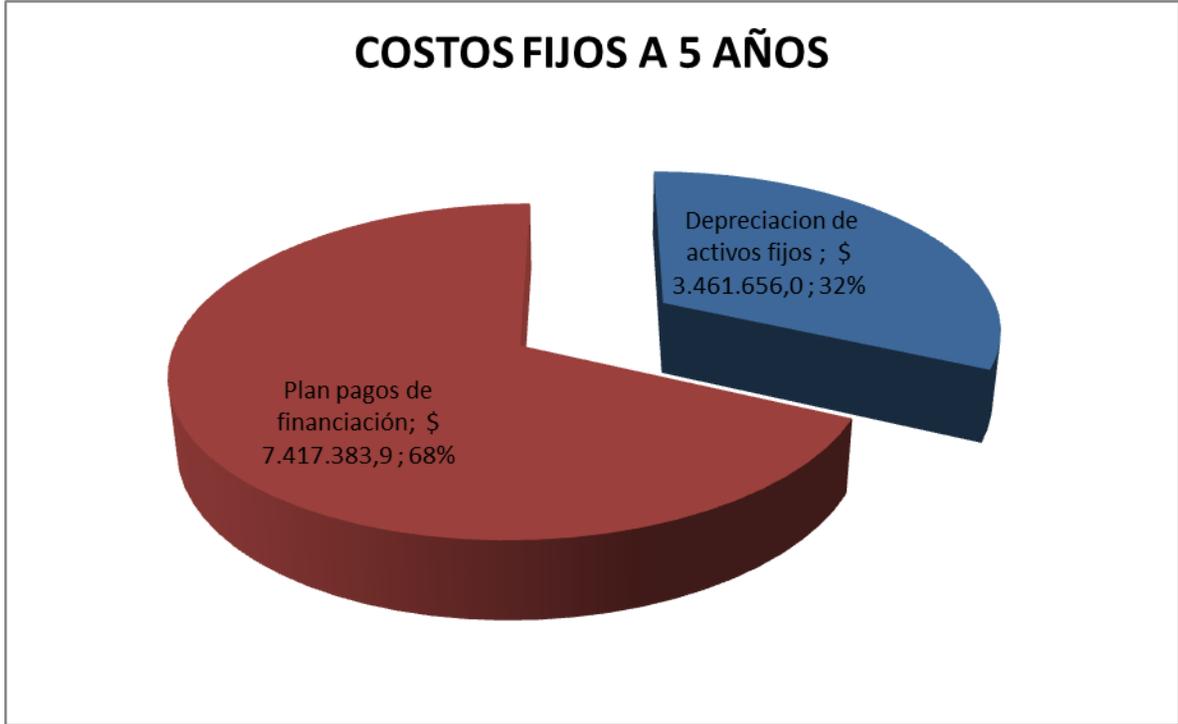
Grafica 16: Proyección de costos administrativos a 5 años **"NATURAL TRAINING"**.

| PRESUPUESTO ANUAL DE COSTOS OPERATIVOS: | | | | | |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | | | | | |
| COSTOS VARIABLES A 5 AÑOS | | | | | |
| CONCEPTO/AÑO | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| SALUD | \$ 15.000.000,0 | \$ 16.216.500,0 | \$ 17.966.260,4 | \$ 19.926.379,4 | \$ 21.779.532,6 |
| DEPORTIVO | \$ 18.000.000,0 | \$ 19.459.800,0 | \$ 21.559.512,4 | \$ 23.911.655,2 | \$ 26.135.439,2 |
| REHABILITACIÓN | \$ 15.000.000,0 | \$ 16.216.500,0 | \$ 17.966.260,4 | \$ 19.926.379,4 | \$ 21.779.532,6 |
| TOTAL COSTOS VARIABLES | \$ 48.000.000,0 | \$ 51.892.800,0 | \$ 57.492.033,1 | \$ 63.764.413,9 | \$ 69.694.504,4 |

Cuadro 13: costos variables a 5 años de la empresa **“NATURAL TRAINING”**.

| COSTOS FIJOS A 5 AÑOS | | | | | |
|--------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| CONCEPTO/AÑO | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Depreciación de activos fijos | \$ 3.461.656,0 | \$ 3.569.313,5 | \$ 3.775.976,8 | \$ 3.999.137,0 | \$ 4.171.099,9 |
| Plan pagos de financiación | \$ 7.417.383,9 | \$ 7.417.383,9 | \$ 7.417.383,9 | \$ 7.417.383,9 | \$ 7.417.383,9 |
| TOTAL COSTOS FIJOS | \$ 10.879.039,9 | \$ 10.986.697,4 | \$ 11.193.360,7 | \$ 11.416.520,9 | \$ 11.588.483,8 |
| TOTAL COSTOS OPERATIVOS | \$ 58.879.039,9 | \$ 62.879.497,4 | \$ 68.685.393,8 | \$ 75.180.934,8 | \$ 81.282.988,2 |

Cuadro 14: costos fijos a 5 años de la empresa **“NATURAL TRAINING”**.



Grafica 16: costos fijos a 5 años **“NATURAL TRAINING”**.

| COSTOS VARIABLES | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|-------------------------|
| CONCEPTO/ MES | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | TOTAL AÑO 1 |
| SALUD | \$ 1.250.00 0,0 | \$ 1.250.00 0,0 | \$ 1.250.00 0,0 | \$ 1.250.00 0,0 | \$ 1.250.00 0,0 | \$ 1.250.00 00,0 | \$ 15.000.00 00,0 |
| DEPORTIVO | \$ 1.500.00 0,0 | \$ 1.500.00 0,0 | \$ 1.500.00 0,0 | \$ 1.500.00 0,0 | \$ 1.500.00 0,0 | \$ 1.500.00 00,0 | \$ 18.000.00 00,0 |
| REHABILITACIÓN | \$ 1.250.00 0,0 | \$ 1.250.00 0,0 | \$ 1.250.00 0,0 | \$ 1.250.00 0,0 | \$ 1.250.00 0,0 | \$ 1.250.00 00,0 | \$ 15.000.00 00,0 |
| 0 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| 0 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| TOTAL COSTOS VARIABLES | \$ 4.000.00 0,0 | \$ 4.000.00 0,0 | \$ 4.000.00 0,0 | \$ 4.000.00 0,0 | \$ 4.000.00 0,0 | \$ 4.000.00 00,0 | \$ 48.000.00 00,0 |
| COSTOS FIJOS | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| CONCEPTO/ MES | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | TOTAL AÑO 1 |
| Depreciacion de activos fijos | \$ 288.471, 3 | \$ 288.471, 3 | \$ 288.471, 3 | \$ 288.471, 3 | \$ 288.471, 3 | \$ 288.47 1,3 | \$ 288.47 1,3 | \$ 288.47 1,3 | \$ 288.47 1,3 | \$ 288.471 ,3 | \$ 288.471 ,3 | \$ 288.471 ,3 | \$ 3.461.65 6,0 |

| | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|
| Plan pagos de financiación | \$ 618.115,3 | \$ 618.115,3 | \$ 618.115,3 | \$ 618.115,3 | \$ 618.115,3 | \$ 618.115,3 | \$ 618.115,3 | \$ 618.115,3 | \$ 618.115,3 | \$ 618.115,3 | \$ 618.115,3 | \$ 618.115,3 | \$ 7.417.383,9 |
| | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| TOTAL COSTOS FIJOS | \$ 906.586,7 | \$ 906.586,7 | \$ 906.586,7 | \$ 906.586,7 | \$ 906.586,7 | \$ 906.586,7 | \$ 906.586,7 | \$ 906.586,7 | \$ 906.586,7 | \$ 906.586,7 | \$ 906.586,7 | \$ 906.586,7 | \$ 10.879.039,9 |
| | | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL COSTOS OPERATIVOS | \$ 4.906.586,7 | \$ 4.906.586,7 | \$ 4.906.586,7 | \$ 4.906.586,7 | \$ 4.906.586,7 | \$ 4.906.586,7 | \$ 4.906.586,7 | \$ 4.906.586,7 | \$ 4.906.586,7 | \$ 4.906.586,7 | \$ 4.906.586,7 | \$ 4.906.586,7 | \$ 58.879.039,9 |

Cuadro 15: costos variables y fijos mes a mes de la empresa **“NATURAL TRAINING”**.

5.3 Ingresos

La empresa contará con 3 planes de ejercicio personalizado en las áreas de salud, deporte y recreación que serán su fuente primaria de ingresos.

| PROYECCION DE INGRESOS: | | | | |
|-------------------------|-----------------------------|--------------|----------------------------|---------------------|
| | | | | |
| SALUD | | | | |
| AÑOS | PROYECCION VENTAS MENSUALES | VALOR UNIDAD | INGRESO MENSUAL POR EVENTO | INGRESO TOTAL ANUAL |
| 1 | 5 | \$800.000,0 | \$4.000.000,0 | \$48.000.000,0 |
| 2 | 5 | \$824.880,0 | \$4.330.620,0 | \$51.967.440,0 |
| 3 | 6 | \$856.225,4 | \$4.719.942,7 | \$56.639.312,9 |
| 4 | 6 | \$890.474,5 | \$5.154.177,5 | \$61.850.129,6 |
| 5 | 6 | \$928.764,9 | \$5.644.597,5 | \$67.735.169,5 |
| | | | | |
| DEPORTIVO | | | | |
| AÑOS | PROYECCION VENTAS MENSUALES | VALOR UNIDAD | INGRESO MENSUAL POR EVENTO | INGRESO TOTAL ANUAL |
| 1 | 6 | \$ 800.000,0 | \$4.800.000,0 | \$57.600.000,0 |
| 2 | 6 | \$ 824.880,0 | \$5.196.744,0 | \$62.360.928,0 |

| 3 | 7 | \$ 856.225,4 | \$5.663.931,3 | \$67.967.175,4 |
|-----------------------|------------------------------------|---------------------|-----------------------------------|----------------------------|
| 4 | 7 | \$ 890.474,5 | \$6.185.013,0 | \$74.220.155,6 |
| 5 | 7 | \$ 928.764,9 | \$6.773.516,9 | \$81.282.203,4 |
| REHABILITACIÓN | | | | |
| AÑOS | PROYECCION VENTAS MENSUALES | VALOR UNIDAD | INGRESO MENSUAL POR EVENTO | INGRESO TOTAL ANUAL |
| 1 | 5 | \$800.000,0 | \$4.000.000,0 | \$48.000.000,0 |
| 2 | 5 | \$824.880,0 | \$4.330.620,0 | \$51.967.440,0 |
| 3 | 6 | \$856.225,4 | \$4.719.942,7 | \$56.639.312,9 |
| 4 | 6 | \$890.474,5 | \$5.154.177,5 | \$61.850.129,6 |
| 5 | 6 | \$928.764,9 | \$5.644.597,5 | \$67.735.169,5 |

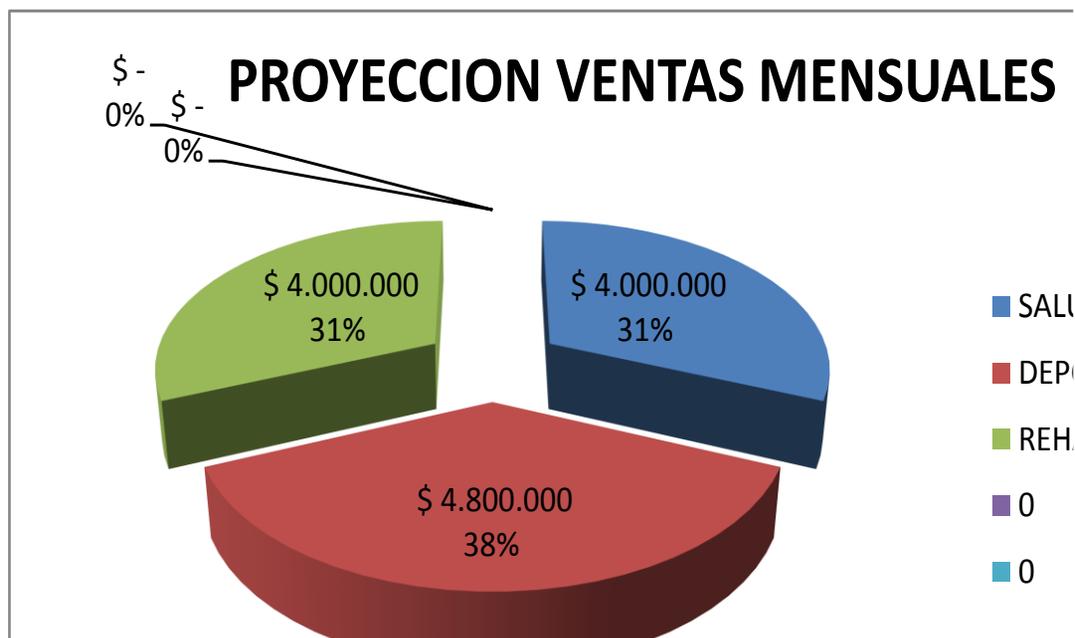
Cuadro 16: proyección de ingreso de los tres planes de la empresa **“NATURAL TRAINING”**.

| PROYECCION DE INGRESOS MENSUALES AÑO 2013 | | |
|--|--------------------|-------------------------|
| MES | CONCEPTO | INGRESOS |
| 1 | MENSUALIDAD | \$12.800.000,00 |
| 2 | MENSUALIDAD | \$12.800.000,00 |
| 3 | MENSUALIDAD | \$12.800.000,00 |
| 4 | MENSUALIDAD | \$12.800.000,00 |
| 5 | MENSUALIDAD | \$12.800.000,00 |
| 6 | MENSUALIDAD | \$12.800.000,00 |
| 7 | MENSUALIDAD | \$12.800.000,00 |
| 8 | MENSUALIDAD | \$12.800.000,00 |
| 9 | MENSUALIDAD | \$12.800.000,00 |
| 10 | MENSUALIDAD | \$12.800.000,00 |
| 11 | MENSUALIDAD | \$12.800.000,00 |
| 12 | MENSUALIDAD | \$12.800.000,00 |
| INGRESOS TOTALES AÑO 1 | | \$153.600.000,00 |

Cuadro 17: proyección de ingresos mensuales año 2013 de la empresa **“NATURAL TRAINING”**.

| TABLA 17. PROYECCIÓN DE VENTAS | | |
|--------------------------------|-----------------------------|------------------------|
| | PROYECCION VENTAS MENSUALES | INGRESO TOTAL ANUAL |
| SALUD | \$ 4.000.000 | \$48.000.000,0 |
| DEPORTIVO | \$ 4.800.000 | \$57.600.000,0 |
| REHABILITACIÓN | \$ 4.000.000 | \$48.000.000,0 |
| TOTAL | \$ 12.800.000 | \$153.600.000,0 |

Cuadro 17: proyección de ingresos mensuales * ingreso total anual, de la empresa **“NATURAL TRAINING”**.



Grafica 16: proyección de ventas mensuales de la empresa **“NATURAL TRAINING”**.

5.4 Flujo de caja e indicadores financieros

| FLUJO MENSUAL DE EFECTIVO | | | | | | | | | | | | | | |
|---|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Actividad de Operación Normal del Negocio | | | | | | | | | | | | | | |
| CONCEPTO / MES | INVERSIÓN INICIAL | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | TOTAL AÑO 1 |
| Entradas de efectivo: | | | | | | | | | | | | | | |
| Proyección de ventas mensuales plan 1 | | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 48.000.000,00 |
| Proyección de ventas mensuales plan 2 | | \$ 4.800.000,00 | \$ 4.800.000,00 | \$ 4.800.000,00 | \$ 4.800.000,00 | \$ 4.800.000,00 | \$ 4.800.000,00 | \$ 4.800.000,00 | \$ 4.800.000,00 | \$ 4.800.000,00 | \$ 4.800.000,00 | \$ 4.800.000,00 | \$ 4.800.000,00 | \$ 57.600.000,00 |
| Proyección de ventas mensuales plan 3 | | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 4.000.000,00 | \$ 48.000.000,00 |
| Total Entradas: | | \$ 12.800.000,00 | \$ 12.800.000,00 | \$ 12.800.000,00 | \$ 12.800.000,00 | \$ 12.800.000,00 | \$ 12.800.000,00 | \$ 12.800.000,00 | \$ 12.800.000,00 | \$ 12.800.000,00 | \$ 12.800.000,00 | \$ 12.800.000,00 | \$ 12.800.000,00 | \$ 153.600.000,00 |

Cuadro 18: flujo mensual de efectivo, de la empresa “NATURAL TRAINING”.

| | | | | | | | | | | | | | |
|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Saldo inicial | \$ 0,00 | -\$ 153.186,66 | -\$ 306.373,32 | -\$ 459.559,98 | -\$ 612.746,64 | -\$ 765.933,30 | -\$ 919.119,96 | -\$ 1.072.306,62 | -\$ 1.225.493,28 | -\$ 1.378.679,94 | -\$ 1.531.866,60 | -\$ 1.685.053,25 | -\$ 1.838.239,91 |
| Saldo Final | -\$ 153.186,66 | -\$ 306.373,32 | -\$ 459.559,98 | -\$ 612.746,64 | -\$ 765.933,30 | -\$ 919.119,96 | -\$ 1.072.306,62 | -\$ 1.225.493,28 | -\$ 1.378.679,94 | -\$ 1.531.866,60 | -\$ 1.685.053,25 | -\$ 1.838.239,91 | |

Cuadro 19: flujo monetario a un año, de la empresa “NATURAL TRAINING”.

| CONCEPTO / AÑO | INVERSIÓN INICIAL | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|-----------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Entradas de efectivo: | | | | | | |
| PLAN 1 | | \$ 48.000.000,00 | \$ 51.967.440,00 | \$ 56.639.312,86 | \$ 61.850.129,64 | \$ 67.735.169,47 |
| PLAN 2 | | \$ 57.600.000,00 | \$ 62.360.928,00 | \$ 67.967.175,43 | \$ 74.220.155,57 | \$ 81.282.203,37 |
| PLAN 3 | | \$ 48.000.000,00 | \$ 51.967.440,00 | \$ 56.639.312,86 | \$ 61.850.129,64 | \$ 67.735.169,47 |

Cuadro 19: flujo monetario a cinco años, de la empresa “NATURAL TRAINING”.

| Actividad de Operación Normal del Negocio | | | | | | |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| CONCEPTO / AÑO | INVERSIÓN INICIAL | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Entradas de efectivo: | | | | | | |
| PLAN 1 | | \$ 48.000.000,00 | \$ 51.967.440,00 | \$ 56.639.312,86 | \$ 61.850.129,64 | \$ 67.735.169,47 |
| PLAN 2 | | \$ 57.600.000,00 | \$ 62.360.928,00 | \$ 67.967.175,43 | \$ 74.220.155,57 | \$ 81.282.203,37 |
| PLAN 3 | | \$ 48.000.000,00 | \$ 51.967.440,00 | \$ 56.639.312,86 | \$ 61.850.129,64 | \$ 67.735.169,47 |
| Total Entradas: | | \$ 153.600.000,00 | \$ 166.295.808,00 | \$ 181.245.801,14 | \$ 197.920.414,84 | \$ 216.752.542,32 |
| Salidas de Efectivo | | | | | | |
| Personal Administrativo | | \$ 65.599.200,00 | \$ 67.639.335,12 | \$ 70.209.629,85 | \$ 73.018.015,05 | \$ 76.157.789,70 |
| Contratistas | | \$ 19.000.000,00 | \$ 19.590.900,00 | \$ 20.335.354,20 | \$ 21.148.768,37 | \$ 22.058.165,41 |
| Servicios públicos y arriendos | | \$ 11.760.000,00 | \$ 12.125.736,00 | \$ 12.586.513,97 | \$ 13.089.974,53 | \$ 13.652.843,43 |
| SALUD | | \$ 15.000.000,00 | \$ 16.216.500,00 | \$ 17.966.260,35 | \$ 19.926.379,35 | \$ 21.779.532,63 |
| DEPORTIVO | | \$ 18.000.000,00 | \$ 19.459.800,00 | \$ 21.559.512,42 | \$ 23.911.655,23 | \$ 26.135.439,16 |
| REHABILITACIÓN | | \$ 15.000.000,00 | \$ 16.216.500,00 | \$ 17.966.260,35 | \$ 19.926.379,35 | \$ 21.779.532,63 |
| Depreciación de activos fijos | | \$ 3.461.656,00 | \$ 3.569.313,50 | \$ 3.775.976,75 | \$ 3.999.136,98 | \$ 4.171.099,87 |

| | | | | | | |
|----------------------------|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Plan pagos de financiación | | \$ 7.417.383,91 | \$ 7.417.383,91 | \$ 7.417.383,91 | \$ 7.417.383,91 | \$ 7.417.383,91 |
| Mantenimiento | | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Seguros | | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |
| Total Salidas | | \$ 155.238.239,91 | \$ 162.235.468,54 | \$ 171.816.891,81 | \$ 182.437.692,77 | \$ 193.151.786,75 |
| | | | | | | |
| Flujo Bruto de Operación | | -\$ 1.638.239,91 | \$ 4.060.339,46 | \$ 9.428.909,33 | \$ 15.482.722,07 | \$ 23.600.755,57 |

Cuadro 20: proyección flujo anual a cinco años, de la empresa **“NATURAL TRAINING”**.

| Banco de la República - Índice de Precios al Consumidor (IPC) | | Incremento proyectado en ventas |
|---|------|---------------------------------|
| 3,11% | 2012 | 5% |
| 3,80% | 2013 | 5% |
| 4,00% | 2014 | 5% |
| 4,30% | 2015 | 5% |

Cuadro 21: indicadores financieros, **“NATURAL TRAINING”**.

5.5 Estados financieros

| CONCEPTO | VALOR ACTIVO FIJO | TASA DE DEPRECIACION ANUAL | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | TOTAL DEPRECIACION AÑO 1 |
|---------------------|-------------------|----------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------------------|
| INFRAESTRUCTURA | \$ 0 | 10% | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 |
| EQUIPO DE OFICINA | \$ 5.743.800 | 20% | \$ 95.730 | \$ 95.730 | \$ 95.730 | \$ 95.730 | \$ 95.730 | \$ 95.730 | \$ 95.730 | \$ 95.730 | \$ 95.730 | \$ 95.730 | \$ 95.730 | \$ 95.730 | \$ 1.148.760 |
| MUEBLES Y ENSERES | \$ 3.698.960 | 10% | \$ 30.825 | \$ 30.825 | \$ 30.825 | \$ 30.825 | \$ 30.825 | \$ 30.825 | \$ 30.825 | \$ 30.825 | \$ 30.825 | \$ 30.825 | \$ 30.825 | \$ 30.825 | \$ 369.896 |
| PAPELERIA | \$ 383.000 | | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 |
| GASTOS VARIOS | \$ 480.000 | 0% | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 |
| MAQUINARIA Y EQUIPO | \$ 9.715.000 | 20% | \$ 161.917 | \$ 161.917 | \$ 161.917 | \$ 161.917 | \$ 161.917 | \$ 161.917 | \$ 161.917 | \$ 161.917 | \$ 161.917 | \$ 161.917 | \$ 161.917 | \$ 161.917 | \$ 1.943.000 |
| TOTAL ACTIVOS FIJOS | \$ 20.020.760 | | \$ 288.471 | \$ 288.471 | \$ 288.471 | \$ 288.471 | \$ 288.471 | \$ 288.471 | \$ 288.471 | \$ 288.471 | \$ 288.471 | \$ 288.471 | \$ 288.471 | \$ 288.471 | \$ 3.461.656 |

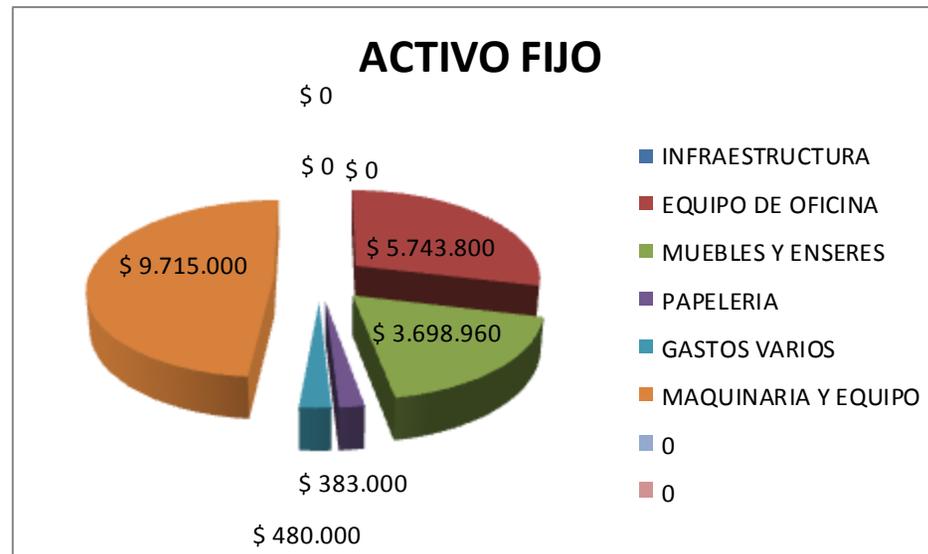
Cuadro 22: depreciación anual de activos fijos, de la empresa “NATURAL TRAINING”.

| PLAN DE INVERSIÓN. | |
|------------------------|-------------------------|
| DESCRIPCIÓN | PLAN DE INVERSIÓN |
| INFRAESTRUCTURA | \$ - |
| EQUIPO DE OFICINA | \$ 5.743.800,00 |
| MUEBLES Y ENSERES | \$ 3.698.960,00 |
| PAPELERIA | \$ 383.000,00 |
| GASTOS VARIOS | \$ 480.000,00 |
| MAQUINARIA Y EQUIPO | \$ 9.715.000,00 |
| DOTACIÓN | \$ 1.454.000,00 |
| Souvenirs | \$ 312.000,00 |
| DINERO DISPONIBLE | \$ 12.000.000,00 |
| TOTAL INVERSIÓN | \$ 33.786.760,00 |

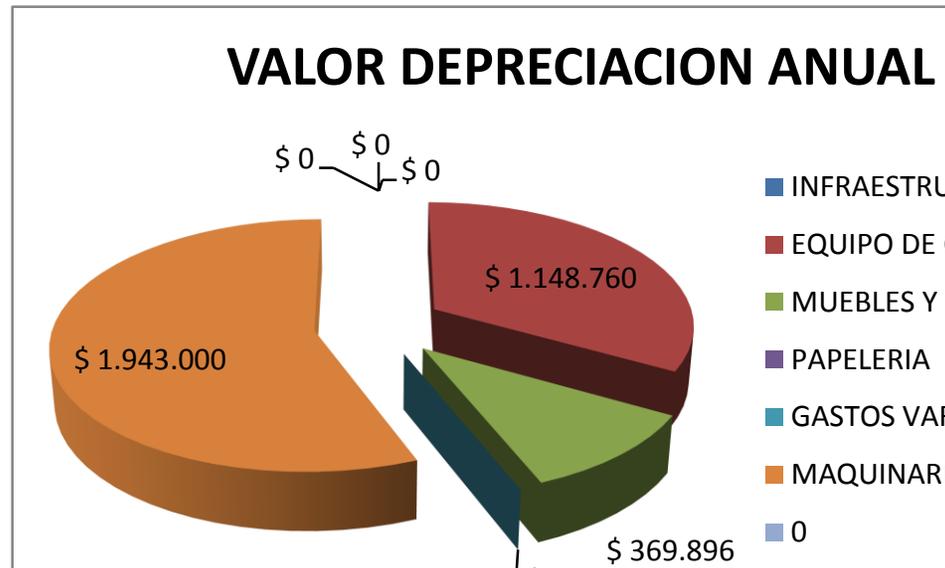
Cuadro 23: inversión inicial, de la empresa **“NATURAL TRAINING”**.

| Tabla 25. DEPRECIACIÓN ANUAL DE ACTIVOS FIJOS | | | |
|---|----------------------|----------------------|--------------------------|
| CONCEPTO | ACTIVO FIJO | TASA DE DEPRECIACION | VALOR DEPRECIACION ANUAL |
| INFRAESTRUCTURA | \$ 0 | 10% | \$ 0 |
| EQUIPO DE OFICINA | \$ 5.743.800 | 20% | \$ 1.148.760 |
| MUEBLES Y ENSERES | \$ 3.698.960 | 10% | \$ 369.896 |
| PAPELERIA | \$ 383.000 | 0% | \$ 0 |
| GASTOS VARIOS | \$ 480.000 | 0% | \$ 0 |
| MAQUINARIA Y EQUIPO | \$ 9.715.000 | 20% | \$ 1.943.000 |
| TOTAL ACTIVOS FIJOS | \$ 20.020.760 | | \$ 3.461.656 |

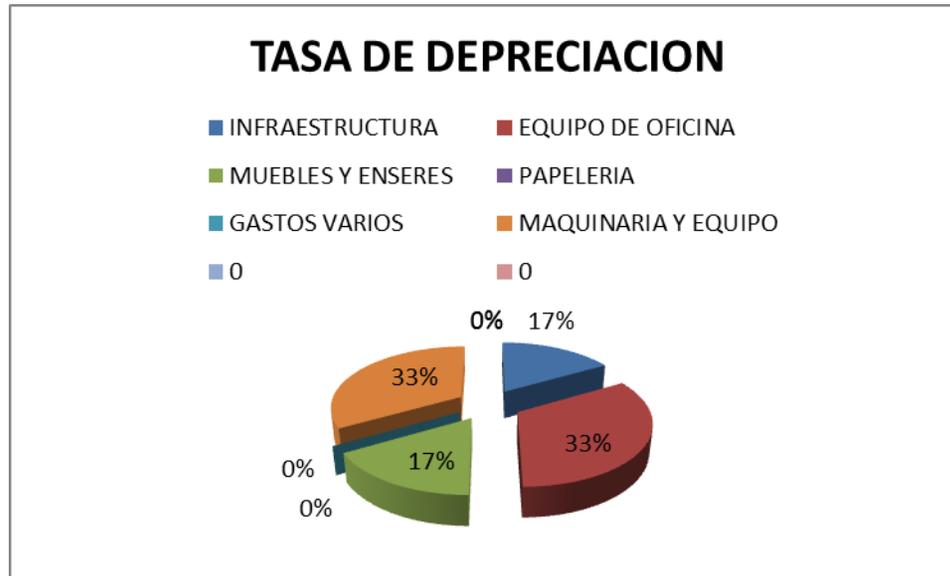
Cuadro 24: depreciación anual de activos fijos, de la empresa **“NATURAL TRAINING”**.



Grafica 17: activo fijo de la empresa **“NATURAL TRAINING”**.



Grafica 18: valor de depreciación anual de la empresa **“NATURAL TRAINING”**.



Grafica 19: tasa de depreciación de la empresa **“NATURAL TRAINING”**.

| PLAN DE PAGO DE OBLIGACIONES FINANCIERAS: | | | | | |
|---|----------------------------|-----------------|---------------|------------------|--|
| | Condiciones: | | | | |
| Valor actual: Va | Recursos a financiar: | | \$ 28.786.760 | | |
| Número periodos: nper | Duración crédito en meses: | | 72 | | |
| Tasa: Tasa interés | Tasa mensual: | | 1,30% | | |
| | Tasa anual: | | 0,156 | | |
| Tabla XX. Obligaciones de pago a X Años | | | | | |
| Periodo Altura cuota | Valor interés | Abono Capital | Valor cuota | Saldo deuda | |
| 1 | (\$ 374.227,88) | (\$ 243.887,45) | \$ 618.115,33 | \$ 28.542.872,55 | |
| 2 | (\$ 371.057,34) | (\$ 247.057,98) | \$ 618.115,33 | \$ 28.295.814,57 | |
| 3 | (\$ 367.845,59) | (\$ 250.269,74) | \$ 618.115,33 | \$ 28.045.544,83 | |
| 4 | (\$ 364.592,08) | (\$ 253.523,24) | \$ 618.115,33 | \$ 27.792.021,59 | |
| 5 | (\$ 361.296,28) | (\$ 256.819,05) | \$ 618.115,33 | \$ 27.535.202,55 | |
| 6 | (\$ 357.957,63) | (\$ 260.157,69) | \$ 618.115,33 | \$ 27.275.044,85 | |
| 7 | (\$ 354.575,58) | (\$ 263.539,74) | \$ 618.115,33 | \$ 27.011.505,11 | |
| 8 | (\$ 351.149,57) | (\$ 266.965,76) | \$ 618.115,33 | \$ 26.744.539,35 | |
| 9 | (\$ 347.679,01) | (\$ 270.436,31) | \$ 618.115,33 | \$ 26.474.103,03 | |
| 10 | (\$ 344.163,34) | (\$ 273.951,99) | \$ 618.115,33 | \$ 26.200.151,05 | |
| 11 | (\$ 340.601,96) | (\$ 277.513,36) | \$ 618.115,33 | \$ 25.922.637,68 | |
| 12 | (\$ 336.994,29) | (\$ 281.121,04) | \$ 618.115,33 | \$ 25.641.516,65 | |
| 13 | (\$ 333.339,72) | (\$ 284.775,61) | \$ 618.115,33 | \$ 25.356.741,04 | |
| 14 | (\$ 329.637,63) | (\$ 288.477,69) | \$ 618.115,33 | \$ 25.068.263,35 | |

| | | | | |
|----|-----------------|-----------------|---------------|------------------|
| 15 | (\$ 325.887,42) | (\$ 292.227,90) | \$ 618.115,33 | \$ 24.776.035,44 |
| 16 | (\$ 322.088,46) | (\$ 296.026,87) | \$ 618.115,33 | \$ 24.480.008,58 |
| 17 | (\$ 318.240,11) | (\$ 299.875,21) | \$ 618.115,33 | \$ 24.180.133,36 |
| 18 | (\$ 314.341,73) | (\$ 303.773,59) | \$ 618.115,33 | \$ 23.876.359,77 |
| 19 | (\$ 310.392,68) | (\$ 307.722,65) | \$ 618.115,33 | \$ 23.568.637,12 |
| 20 | (\$ 306.392,28) | (\$ 311.723,04) | \$ 618.115,33 | \$ 23.256.914,08 |
| 21 | (\$ 302.339,88) | (\$ 315.775,44) | \$ 618.115,33 | \$ 22.941.138,63 |
| 22 | (\$ 298.234,80) | (\$ 319.880,52) | \$ 618.115,33 | \$ 22.621.258,11 |
| 23 | (\$ 294.076,36) | (\$ 324.038,97) | \$ 618.115,33 | \$ 22.297.219,14 |
| 24 | (\$ 289.863,85) | (\$ 328.251,48) | \$ 618.115,33 | \$ 21.968.967,66 |
| 25 | (\$ 285.596,58) | (\$ 332.518,75) | \$ 618.115,33 | \$ 21.636.448,92 |
| 26 | (\$ 281.273,84) | (\$ 336.841,49) | \$ 618.115,33 | \$ 21.299.607,43 |
| 27 | (\$ 276.894,90) | (\$ 341.220,43) | \$ 618.115,33 | \$ 20.958.387,00 |
| 28 | (\$ 272.459,03) | (\$ 345.656,30) | \$ 618.115,33 | \$ 20.612.730,70 |
| 29 | (\$ 267.965,50) | (\$ 350.149,83) | \$ 618.115,33 | \$ 20.262.580,87 |
| 30 | (\$ 263.413,55) | (\$ 354.701,77) | \$ 618.115,33 | \$ 19.907.879,10 |
| 31 | (\$ 258.802,43) | (\$ 359.312,90) | \$ 618.115,33 | \$ 19.548.566,20 |
| 32 | (\$ 254.131,36) | (\$ 363.983,97) | \$ 618.115,33 | \$ 19.184.582,24 |
| 33 | (\$ 249.399,57) | (\$ 368.715,76) | \$ 618.115,33 | \$ 18.815.866,48 |
| 34 | (\$ 244.606,26) | (\$ 373.509,06) | \$ 618.115,33 | \$ 18.442.357,42 |
| 35 | (\$ 239.750,65) | (\$ 378.364,68) | \$ 618.115,33 | \$ 18.063.992,74 |
| 36 | (\$ 234.831,91) | (\$ 383.283,42) | \$ 618.115,33 | \$ 17.680.709,32 |
| 37 | (\$ 229.849,22) | (\$ 388.266,11) | \$ 618.115,33 | \$ 17.292.443,21 |
| 38 | (\$ 224.801,76) | (\$ 393.313,56) | \$ 618.115,33 | \$ 16.899.129,65 |
| 39 | (\$ 219.688,69) | (\$ 398.426,64) | \$ 618.115,33 | \$ 16.500.703,01 |

| | | | | |
|----|-----------------|-----------------|---------------|------------------|
| 40 | (\$ 214.509,14) | (\$ 403.606,19) | \$ 618.115,33 | \$ 16.097.096,82 |
| 41 | (\$ 209.262,26) | (\$ 408.853,07) | \$ 618.115,33 | \$ 15.688.243,75 |
| 42 | (\$ 203.947,17) | (\$ 414.168,16) | \$ 618.115,33 | \$ 15.274.075,59 |
| 43 | (\$ 198.562,98) | (\$ 419.552,34) | \$ 618.115,33 | \$ 14.854.523,25 |
| 44 | (\$ 193.108,80) | (\$ 425.006,52) | \$ 618.115,33 | \$ 14.429.516,73 |
| 45 | (\$ 187.583,72) | (\$ 430.531,61) | \$ 618.115,33 | \$ 13.998.985,12 |
| 46 | (\$ 181.986,81) | (\$ 436.128,52) | \$ 618.115,33 | \$ 13.562.856,60 |
| 47 | (\$ 176.317,14) | (\$ 441.798,19) | \$ 618.115,33 | \$ 13.121.058,41 |
| 48 | (\$ 170.573,76) | (\$ 447.541,57) | \$ 618.115,33 | \$ 12.673.516,84 |
| 49 | (\$ 164.755,72) | (\$ 453.359,61) | \$ 618.115,33 | \$ 12.220.157,23 |
| 50 | (\$ 158.862,04) | (\$ 459.253,28) | \$ 618.115,33 | \$ 11.760.903,95 |
| 51 | (\$ 152.891,75) | (\$ 465.223,57) | \$ 618.115,33 | \$ 11.295.680,38 |
| 52 | (\$ 146.843,84) | (\$ 471.271,48) | \$ 618.115,33 | \$ 10.824.408,89 |
| 53 | (\$ 140.717,32) | (\$ 477.398,01) | \$ 618.115,33 | \$ 10.347.010,88 |
| 54 | (\$ 134.511,14) | (\$ 483.604,18) | \$ 618.115,33 | \$ 9.863.406,70 |
| 55 | (\$ 128.224,29) | (\$ 489.891,04) | \$ 618.115,33 | \$ 9.373.515,66 |
| 56 | (\$ 121.855,70) | (\$ 496.259,62) | \$ 618.115,33 | \$ 8.877.256,04 |
| 57 | (\$ 115.404,33) | (\$ 502.711,00) | \$ 618.115,33 | \$ 8.374.545,04 |
| 58 | (\$ 108.869,09) | (\$ 509.246,24) | \$ 618.115,33 | \$ 7.865.298,80 |
| 59 | (\$ 102.248,88) | (\$ 515.866,44) | \$ 618.115,33 | \$ 7.349.432,36 |
| 60 | (\$ 95.542,62) | (\$ 522.572,71) | \$ 618.115,33 | \$ 6.826.859,65 |
| 61 | (\$ 88.749,18) | (\$ 529.366,15) | \$ 618.115,33 | \$ 6.297.493,50 |
| 62 | (\$ 81.867,42) | (\$ 536.247,91) | \$ 618.115,33 | \$ 5.761.245,59 |
| 63 | (\$ 74.896,19) | (\$ 543.219,13) | \$ 618.115,33 | \$ 5.218.026,46 |
| 64 | (\$ 67.834,34) | (\$ 550.280,98) | \$ 618.115,33 | \$ 4.667.745,47 |
| 65 | (\$ 60.680,69) | (\$ 557.434,64) | \$ 618.115,33 | \$ 4.110.310,84 |

| | | | | | |
|----|----------------|-----------------|---------------|-----------------|--|
| 66 | (\$ 53.434,04) | (\$ 564.681,29) | \$ 618.115,33 | \$ 3.545.629,55 | |
| 67 | (\$ 46.093,18) | (\$ 572.022,14) | \$ 618.115,33 | \$ 2.973.607,41 | |
| 68 | (\$ 38.656,90) | (\$ 579.458,43) | \$ 618.115,33 | \$ 2.394.148,98 | |
| 69 | (\$ 31.123,94) | (\$ 586.991,39) | \$ 618.115,33 | \$ 1.807.157,59 | |
| 70 | (\$ 23.493,05) | (\$ 594.622,28) | \$ 618.115,33 | \$ 1.212.535,32 | |
| 71 | (\$ 15.762,96) | (\$ 602.352,37) | \$ 618.115,33 | \$ 610.182,95 | |
| 72 | (\$ 7.932,38) | (\$ 610.182,95) | \$ 618.115,33 | \$ 0,00 | |

Cuadro 25: plan de pago a 72 meses, de la empresa “NATURAL TRAINING”.

| Años | | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Impuestos | 20% | \$ 0,00 | \$ 812.067,89 | \$ 1.885.781,87 | \$ 3.096.544,41 | \$ 4.720.151,11 |
| Saldo inicial | | \$ 0,00 | -\$ 1.638.239,91 | \$ 2.422.099,55 | \$ 11.851.008,88 | \$ 27.333.730,95 |
| Saldo Final | -\$ 32.923.760,00 | -\$ 1.638.239,91 | \$ 2.422.099,55 | \$ 11.851.008,88 | \$ 27.333.730,95 | \$ 50.934.486,52 |
| VPN | | \$ 35.405.382,93 | | | | |
| TIR | | 26% | | | | |

Cuadro 26: proyección financiera a 5 años, de la empresa “NATURAL TRAINING”.

| DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO: | | | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| CONCEPTO | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Venta de Planes Anual | 490 | 505 | 540 | 567 | 596 |
| INGRESOS | \$ 153.600.000,00 | \$ 166.295.808,00 | \$ 181.245.801,14 | \$ 197.920.414,84 | \$ 216.752.542,32 |
| -COSTOS | | | | | |
| COSTOS VARIABLES | \$ 48.000.000,00 | \$ 51.892.800,00 | \$ 57.492.033,12 | \$ 63.764.413,93 | \$ 69.694.504,43 |
| COSTOS FIJOS | | | | | |
| Costos Fijos Operativos | \$ 10.879.039,91 | \$ 10.986.697,42 | \$ 11.193.360,67 | \$ 11.416.520,89 | \$ 11.588.483,78 |
| Costos Fijos Administración | \$ 96.359.200,00 | \$ 99.355.971,12 | \$ 103.131.498,02 | \$ 107.256.757,94 | \$ 111.868.798,54 |
| TOTAL COSTOS FIJOS | \$ 107.238.239,91 | \$ 110.342.668,54 | \$ 114.324.858,69 | \$ 118.673.278,84 | \$ 123.457.282,32 |
| TOTAL COSTOS | \$ 155.238.239,91 | \$ 162.235.468,54 | \$ 171.816.891,81 | \$ 182.437.692,77 | \$ 193.151.786,75 |
| Punto de Equilibrio Ingresos | \$ 155.982.894 | | | | |
| Cantidad de Ventas | 65 | | | | |

Cuadro 27: determinación del punto de equilibrio, de la empresa **“NATURAL TRAINING”**.

CONCLUSIONES

ANEXOS

CONTRATO DE TRABAJO

| |
|--|
| CONTRATO LABORAL “NATURAL TRAINING” |
|--|

En la ciudad de _____ en el mes de _____ en el día _____
Consta que el señor(a): _____
Identificado con CC: _____ del año _____ Nacido en el año _____
Del mes _____ en el día _____ ha sido vinculado laboralmente en la empresa
“NATURAL TRAINING” en el departamento de _____ con el cargo
de _____ (*marque con una X la modalidad*) en la modalidad de
prestación servicios ___ medio tiempo ___ tiempo completo ___ RUT en caso de
prestación de servicios _____.

Datos personales:

Nombre del empleado _____
Domicilio _____
Domicilio opcional _____
Teléfono fijo _____ Teléfono celular _____
Teléfonos opcionales _____
Correo electrónico _____
Estado civil _____
Número de hijos (en caso de tenerlos) _____
Salario _____ Periodo de pago _____
Fecha de iniciación de labores _____

Datos familiares:

Nombre del padre _____

Domicilio _____

Teléfono fijo _____ Teléfono celular _____

Nombre de la madre _____

Domicilio _____

Teléfono fijo _____ Teléfono celular _____

Jornada laboral:

Número de días _____ Duración de la sesión _____ Días de descanso _____

Número de horas por día _____ Número de horas por semana _____

Forma parte de las obligaciones del
empleado _____

Duración del contrato (marcar con una X):

Definido _____ Indefinido _____ Por prestación de servicio _____

Firma del gerente _____ Firma del empleado _____

CC _____ CC _____

DETALLE DE CADA PAQUETE DE SERVICIO FICHA TIPO CLASE

| PLAN CLASE INDIVIDUAL | | | | | |
|--------------------------------|---------|--------|----------------|-----------------------------|------------|
| Nombre del instructor: | | | | Número telefónico: | |
| Nombre del usuario: | | | | Número telefónico: | |
| Edad: | Peso: | Talla: | (I.M.C.): | Tipo de línea: | |
| Género: | | | | Observaciones: | |
| Estadio de entrenamiento: | | | | | |
| EJE | FASES | TIEMPO | ACTIVIDADE (S) | MATERIALES | EVALUACIÓN |
| | INICIAL | 10 MIN | | | |
| | CENTRAL | 40 MIN | | | |
| | FINAL | 10 MIN | | | |
| NOMBRE Y FIRMA DEL INSTRUCTOR: | | | | NOMBRE Y FIRMA DEL USUARIO: | |

METODOS DE ENTRENAMIENTO

| ENTRENAMIENTO PARA LA SALUD | | | | |
|-----------------------------|-------------------------|---------------------|-----------------------------|----------------------------|
| ETAPAS DE ENTRENAMIENTO | CICLOS DE ENTRENAMIENTO | CAPACIDADES FISICAS | HABILIDADES BASICAS MOTORAS | ASPECTOS PSICOLOGICOS |
| ADAPTACIÓN | PREPARATORIO | FUERZA | NO LOCOMOTRICES | MOTIVACIÓN |
| | | | BALANCEARSE | AUTOCONFIANZA |
| DESARROLLO | GENERATIVO | RESISTENCIA | INCLINARSE | COMUNICACIÓN |
| | | | AGACHARSE | AUTOCONTROL EMOCIONAL |
| ESTADO OPTIMO | MANTENIMIENTO | VELOCIDAD | LEVANTARSE | ATENCIÓN |
| | | | ESTIRARSE | EXPECTATIVAS |
| | | | MOTRICES | RELACIONES INTERPERSONALES |
| | | | LANZAR | RELACIONES FAMILIARES |
| | | POTENCIA | GOLPER | |
| | | | ATRAPAR | |
| | | | BATEAR | |

| ENTRENAMIENTO DEPORTIVO | | | | |
|---|---|----------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|
| ETAPAS DE ENTRENAMIENTO | CICLOS DE ENTRENAMIENTO | CAPACIDADES FISICAS | HABILIDADES BASICAS MOTORAS | ASPECTOS PSICOLOGICOS |
| INICIACIÓN DESARROLLO PERFECCIONAMIENTO ALTO RENDIMIENTO | PREPARATORIO COMPETITIVO TRANSITORIO | FUERZA | NO LOCOMOTRICES | MOTIVACIÓN |
| | | | BALANCEARSE | AUTOCONFIANZA |
| | | RESISTENCIA | INCLINARSE | COMUNICACIÓN |
| | | | AGACHARSE | AUTOCONTROL |
| | | VELOCIDAD | LEVANTARSE | EMOCIONAL |
| | | | ESTIRARSE | ATENCIÓN |
| | | FLEXIBILIDAD | MOTRICES | EXPECTATIVAS |
| | | | LANZAR | |
| | | POTENCIA | GOLPER | RELACIONES INTERPERSONALES |
| | | | ATRAPAR | |
| BATEAR | RELACIONES FAMILIARES | | | |

ENTRENAMIENTO DE REHABILITACIÓN

| ETAPAS DE ENTRENAMIENTO | CICLOS DE ENTRENAMIENTO | PREVENCIÓNES | CAPACIDADES FISICAS | HABILIDADES BASICAS MOTORAS | ASPECTOS PSICOLOGICOS |
|---|---|-------------------------------------|--|---|---|
| ADAPTACIÓN DESARROLLO PREVENTIVO ESTADO OPTIMO | PREPARATORIO GENERATIVO REGENERATIVO PREVENTIVO MANTENIMIENTO | PRIMARIA SECUNDARIA TERCIARIA | FUERZA RESISTENCIA VELOCIDAD FLEXIBILIDAD POTENCIA | NO LOCOMOTRICES | MOTIVACIÓN |
| | | | | BALANCEARSE INCLINARSE AGACHARSE LEVANTARSE ESTIRARSE | AUTOCONFIANZA COMUNICACIÓN AUTOCONTROL EMOCIONAL ATENCIÓN EXPECTATIVAS RELACIONES |
| | | | | MOTRICES | INTERPERSONALES RELACIONES FAMILIARES AUTOESTIMA ACEPTACIÓN |
| | | | | LANZAR GOLPER ATRAPAR BATEAR | |

“NATURAL TRAINING”**ENCUESTA # 1**

| | | | |
|--|-------------------|-----------------------------------|--------------------------|
| Nombre y apellidos: DELIA MORENO PINEDA | | | |
| Edad: 58 | Peso: 65 kg | Talla: 1,59 m | IMC: |
| Teléfono fijo: 227 10 62 | | Teléfono celular: | |
| Marque con una “X” según su nivel de actividad física, servicio y características. | | | |
| Sedentario: | Activo: | Deportista: | Rehabilitación: X |
| Línea de salud: | Línea de deporte: | Línea de rehabilitación: X | |
| Niño: | Joven: | Adulto: | Adulto mayor: X |
| Hombre: | | Mujer: X | |

A continuación se presentaran unas preguntas de opción múltiple con la cual se recolectara información importante para conocer las necesidades de cada cliente y así proporcionar un servicio de calidad.

1. Si usted indico que quiere seguir la línea de salud, cual o cuales de los siguientes planes elegiría.

| | | |
|---|---|-------------------------------|
| a. Ejercicio físico adecuado para la salud. | b. Ejercicio físico Participativo recreativo y competitivo. | c. Ejercicio físico estético. |
|---|---|-------------------------------|

2. Si usted indico que quiere seguir la línea de entrenamiento deportivo, cual o cuales de los siguientes planes elegiría:

| | | | | |
|--------------------------|-----------------|-------|--------------------------------|----------|
| a. Rendimiento deportivo | | | b. Rendimiento por disciplinas | |
| Formación | Especialización | Altos | Individuales | Conjunto |

| | | | | |
|--|---|--------|--|--|
| | n | Logros | | |
|--|---|--------|--|--|

3. Si usted eligió la línea de rendimiento deportivo cual de estas tres quiere enfatizar.

| | | |
|------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|
| a. Rendimiento físico. | b. Rendimiento técnico – táctico. | c. Rendimiento psicológico. |
|------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|

4. Si usted indico que quiere seguir la línea de rehabilitación, cual o cuales de los siguientes planes desea tomar:

| | | |
|--------------------------|-------------------------------|-------------------------|
| a. Mujeres post – parto. | b. Personas post – operación. | c. Adulto mayor. |
|--------------------------|-------------------------------|-------------------------|

5. En sus planes usted le gustaría trabajar con:

| | | | | | |
|-----------|-----------------------------|---------------------------------------|-------------------|--------------------------------|-----------------|
| a. Pesas. | b. Bandas elásticas. | c. “TRX” entrenamiento en suspensión. | d. Fútbol. | e. Balones medicinales. | F. Step. |
|-----------|-----------------------------|---------------------------------------|-------------------|--------------------------------|-----------------|

6. Indique la franja de horario que usted prefiere para realizar su programa de ejercicio físico:

| | | |
|---------------------------|-------------------|-------------------|
| a. Jornada mañana. | b. Jornada tarde. | c. Jornada noche. |
|---------------------------|-------------------|-------------------|

7. A continuación se presentaran unas preguntas de “si” o “no” con la cual se recolectara información importante para mejorar la calidad del servicio y conocer las necesidades de cada cliente. Indique la repuesta que usted considere según su criterio y/o interés.

| PREGUNTAS ¿CONSIDERA USTED QUE? | SI | NO |
|--|----------|----|
| 1. El ejercicio físico es bueno para la salud. | X | |
| 2. Una dieta balanceada es importante. | X | |
| 3. El descanso es esencial para usted. | X | |

| | | |
|---|---|---|
| 4. Es necesario contar con apoyo médico. | X | |
| 5. Es necesario contar con apoyo nutricional. | X | |
| 6. Necesario contar con apoyo de un fisioterapeuta. | X | |
| 7. Hacer ejercicio es óptimo para su salud. | X | |
| 8. La salud es primordial para toda persona. | X | |
| 9. El rendimiento es necesario para cumplir metas. | X | |
| 10. Es necesario que los materiales sean de última generación. | X | |
| 11. Es necesario el acompañamiento del instructor durante la sesión. | X | |
| 12. Es necesario obtener información de los progresos por medio magnético y físico. | | X |
| 13. La variedad de ejercicios son necesarios para el mejoramiento del entrenamiento. | X | |
| 14. Es necesario recibir las sesiones en lugares indoor y outdoor. | X | |
| 15. Los resultados son directamente proporcionales a la intensidad horaria de los ejercicios. | X | |

De acuerdo al tiempo en horas semanales y costo total por mes, indique cuál de los siguientes valores estaría en posibilidad económica de pagar según su capacidad, necesidad y preferencia.

| HORA | CANTIDAD DIAS | CANTIDAD HORAS SEMANA | TOTAL HORAS POR MES X 4 SEMANAS | VALOR TOTAL POR MES | INDIQUE CON UNA X SU ELECCIÓN |
|------|---------------|-----------------------|---------------------------------|---------------------|-------------------------------|
| 1 | 3 | 3 | 12 | \$600.000.00 | X |
| 1 | 4 | 4 | 16 | \$700:000.00 | |
| 1 | 5 | 5 | 20 | \$800.000.00 | |
| 1 | 6 | 6 | 24 | \$900.000.00 | |

Su información nos servirá de mucha ayuda para mejorar nuestros servicios y ofrecer una mejor calidad en nuestro trabajo, recuerda que la clave es tener una vida natural una vida “NATURALL TRAINING”.

GRACIAS

| |
|---------------------|
| “NATURALL TRAINING” |
| ENCUESTA # 2 |

| | | | |
|--|-------------------|---------------------------------|-----------------|
| Nombre y apellidos: Alexander Buitrago | | | |
| Edad: 35 | Peso: 64 kg | Talla: 1,71 m | IMC: |
| Teléfono fijo: 263 83 11 | | Teléfono celular: 300 444 00 55 | |
| Marque con una “X” según su nivel de actividad física, servicio y características. | | | |
| Sedentario: | Activo: X | Deportista: | Rehabilitación: |
| Línea de salud: X | Línea de deporte: | Línea de rehabilitación: | |
| Niño: | Joven: | Adulto: X | Adulto mayor: |
| Hombre: X | | Mujer: | |

A continuación se presentaran unas preguntas de opción múltiple con la cual se recolectara información importante para conocer las necesidades de cada cliente y así proporcionar un servicio de calidad.

8. Si usted indico que quiere seguir la línea de salud, cual o cuales de los siguientes planes elegiría.

| | | |
|--|--|-------------------------------|
| d. Ejercicio físico adecuado para la salud. | e. Ejercicio físico Participativo recreativo y | f. Ejercicio físico estético. |
|--|--|-------------------------------|

| | | |
|--|--------------|--|
| | competitivo. | |
|--|--------------|--|

9. Si usted indico que quiere seguir la línea de entrenamiento deportivo, cual o cuales de los siguientes planes elegiría:

| | | | | |
|--------------------------|-----------------|--------------|--------------------------------|----------|
| c. Rendimiento deportivo | | | d. Rendimiento por disciplinas | |
| Formación | Especialización | Altos Logros | Individuales | Conjunto |

10. Si usted eligió la línea de rendimiento deportivo cuál de estas tres quiere enfatizar.

| | | |
|------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|
| d. Rendimiento físico. | e. Rendimiento técnico – táctico. | f. Rendimiento psicológico. |
|------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|

11. Si usted indico que quiere seguir la línea de rehabilitación, cual o cuales de los siguientes planes desea tomar:

| | | |
|--------------------------|-------------------------------|------------------|
| d. Mujeres post – parto. | e. Personas post – operación. | f. Adulto mayor. |
|--------------------------|-------------------------------|------------------|

12. En sus planes usted le gustaría trabajar con:

| | | | | | |
|------------------|-----------------------------|--|-------------------|--------------------------------|-----------------|
| f. Pesas. | g. Bandas elásticas. | h. “TRX” entrenamiento en suspensión. | i. Fútbol. | j. Balones medicinales. | F. Step. |
|------------------|-----------------------------|--|-------------------|--------------------------------|-----------------|

13. Indique la franja de horario que usted prefiere para realizar su programa de ejercicio físico:

| | | |
|--------------------|-------------------|--------------------------|
| d. Jornada mañana. | e. Jornada tarde. | f. Jornada noche. |
|--------------------|-------------------|--------------------------|

14. A continuación se presentaran unas preguntas de “si” o “no” con la cual se recolectara información importante para mejorar la calidad del servicio y

conocer las necesidades de cada cliente. Indique la respuesta que usted considere según su criterio y/o interés.

| PREGUNTAS ¿CONSIDERA USTED QUE? | SI | NO |
|--|----|----|
| 16.El ejercicio físico es bueno para la salud. | X | |
| 17.Una dieta balanceada es importante. | X | |
| 18.El descanso es esencial para usted. | X | |
| 19.Es necesario contar con apoyo médico. | X | |
| 20.Es necesario contar con apoyo nutricional. | X | |
| 21.Necesario contar con apoyo de un fisioterapeuta. | X | |
| 22.Hacer ejercicio es óptimo para su salud. | X | |
| 23.La salud es primordial para toda persona. | X | |
| 24.El rendimiento es necesario para cumplir metas. | X | |
| 25.Es necesario que los materiales sean de última generación. | X | |
| 26.Es necesario el acompañamiento del instructor durante la sesión. | X | |
| 27.Es necesario obtener información de los progresos por medio magnético y físico. | X | |
| 28.La variedad de ejercicios son necesarios para el mejoramiento del entrenamiento. | X | |
| 29.Es necesario recibir las sesiones en lugares indoor y outdoor. | X | |
| 30.Los resultados son directamente proporcionales a la intensidad horaria de los ejercicios. | X | |

De acuerdo al tiempo en horas semanales y costo total por mes, indique cuál de los siguientes valores estaría en posibilidad económica de pagar según su capacidad, necesidad y preferencia.

| HORA | CANTIDAD DIAS | CANTIDAD HORAS SEMANA | TOTAL HORAS POR MES | VALOR TOTAL POR MES | INDIQUE CON UNA X SU |
|------|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| | | | | | |

| | | | X 4 SEMANAS | | ELECCIÓN |
|---|---|---|------------------------|--------------|-----------------|
| 1 | 3 | 3 | 12 | \$600.000.00 | |
| 1 | 4 | 4 | 16 | \$700.000.00 | |
| 1 | 5 | 5 | 20 | \$800.000.00 | X |
| 1 | 6 | 6 | 24 | \$900.000.00 | |

Su información nos servirá de mucha ayuda para mejorar nuestros servicios y ofrecer una mejor calidad en nuestro trabajo, recuerda que la clave es tener una vida natural una vida **“NATURALL TRAINING”.**

GRACIAS

“NATURALL TRAINING”

ENCUESTA # 3

| | | | |
|---|----------------------------|--------------------------------|-----------------|
| Nombre y apellidos: carolina Bernal | | | |
| Edad: 23 | Peso: 58 kg | Talla: 1,68 m | IMC: |
| Teléfono fijo: 244 36 70 | | Teléfono celular:312 541 63 55 | |
| Marque con una “X” según su nivel de actividad física, servicio y características. | | | |
| Sedentario: | Activo: | Deportista: X | Rehabilitación: |
| Línea de salud: | Línea de deporte: X | Línea de rehabilitación: | |
| Niño: | Joven: X | Adulto: | Adulto mayor: |
| Hombre: | | Mujer: X | |

A continuación se presentaran unas preguntas de opción múltiple con la cual se recolectara información importante para conocer las necesidades de cada cliente y así proporcionar un servicio de calidad.

15. Si usted indico que quiere seguir la línea de salud, cual o cuales de los siguientes planes elegiría.

| | | |
|---|---|-------------------------------|
| g. Ejercicio físico adecuado para la salud. | h. Ejercicio físico Participativo recreativo y competitivo. | i. Ejercicio físico estético. |
|---|---|-------------------------------|

16. Si usted indico que quiere seguir la línea de entrenamiento deportivo, cual o cuales de los siguientes planes elegiría:

| | | | | |
|--------------------------|-----------------|---------------------|--------------------------------|-----------------|
| e. Rendimiento deportivo | | | f. Rendimiento por disciplinas | |
| Formación | Especialización | Altos Logros | Individuales | Conjunto |

17. Si usted eligió la línea de rendimiento deportivo cuál de estas tres quiere enfatizar.

| | | |
|-------------------------------|--|------------------------------------|
| g. Rendimiento físico. | h. Rendimiento técnico – táctico. | i. Rendimiento psicológico. |
|-------------------------------|--|------------------------------------|

18. Si usted indico que quiere seguir la línea de rehabilitación, cual o cuales de los siguientes planes desea tomar:

| | | |
|--------------------------|-------------------------------|------------------|
| g. Mujeres post – parto. | h. Personas post – operación. | i. Adulto mayor. |
|--------------------------|-------------------------------|------------------|

19. En sus planes usted le gustaría trabajar con:

| | | | | | |
|------------------|-----------------------------|--|-------------------|--------------------------------|--------------------|
| k. Pesas. | l. Bandas elásticas. | m. “TRX” entrenamiento en suspensiones. | n. Fútbol. | o. Balones medicinales. | F. Steppes. |
|------------------|-----------------------------|--|-------------------|--------------------------------|--------------------|

| | | | | | |
|--|--|---------------|--|--|--|
| | | nsión. | | | |
|--|--|---------------|--|--|--|

20. Indique la franja de horario que usted prefiere para realizar su programa de ejercicio físico:

| | | |
|--------------------|-------------------|--------------------------|
| g. Jornada mañana. | h. Jornada tarde. | i. Jornada noche. |
|--------------------|-------------------|--------------------------|

21. A continuación se presentaran unas preguntas de “sí” o “no” con la cual se recolectara información importante para mejorar la calidad del servicio y conocer las necesidades de cada cliente. Indique la respuesta que usted considere según su criterio y/o interés.

| PREGUNTAS ¿CONSIDERA USTED QUE? | SI | NO |
|--|----------|----|
| 31. El ejercicio físico es bueno para la salud. | X | |
| 32. Una dieta balanceada es importante. | X | |
| 33. El descanso es esencial para usted. | X | |
| 34. Es necesario contar con apoyo médico. | X | |
| 35. Es necesario contar con apoyo nutricional. | X | |
| 36. Necesario contar con apoyo de un fisioterapeuta. | x | |
| 37. Hacer ejercicio es óptimo para su salud. | X | |
| 38. La salud es primordial para toda persona. | X | |
| 39. El rendimiento es necesario para cumplir metas. | X | |
| 40. Es necesario que los materiales sean de última generación. | X | |
| 41. Es necesario el acompañamiento del instructor durante la sesión. | X | |
| 42. Es necesario obtener información de los progresos por medio magnético y físico. | X | |
| 43. La variedad de ejercicios son necesarios para el mejoramiento del entrenamiento. | X | |

| | | |
|---|---|--|
| 44. Es necesario recibir las sesiones en lugares indoor y outdoor. | X | |
| 45. Los resultados son directamente proporcionales a la intensidad horaria de los ejercicios. | X | |

De acuerdo al tiempo en horas semanales y costo total por mes, indique cuál de los siguientes valores estaría en posibilidad económica de pagar según su capacidad, necesidad y preferencia.

| HORA | CANTIDAD DIAS | CANTIDAD HORAS SEMANA | TOTAL HORAS POR MES X 4 SEMANAS | VALOR TOTAL POR MES | INDIQUE CON UNA X SU ELECCIÓN |
|------|---------------|-----------------------|---------------------------------|---------------------|-------------------------------|
| 1 | 3 | 3 | 12 | \$600.000.00 | X |
| 1 | 4 | 4 | 16 | \$700.000.00 | |
| 1 | 5 | 5 | 20 | \$800.000.00 | |
| 1 | 6 | 6 | 24 | \$900.000.00 | |

Su información nos servirá de mucha ayuda para mejorar nuestros servicios y ofrecer una mejor calidad en nuestro trabajo, recuerda que la clave es tener una vida natural una vida **“NATURALL TRAINING”**.

GRACIAS

“NATURALL TRAINING”

ENCUESTA # 4

| | | | |
|--|---------------------|--------------------------|-----------------|
| Nombre y apellidos: Daniel Moreno | | | |
| Edad: 10 años | Peso: 29 kg | Talla: 1,32 m | IMC: |
| Teléfono fijo: 428 34 11 | | Teléfono celular: | |
| Marque con una "X" según su nivel de actividad física, servicio y características. | | | |
| Sedentario: | Activo: | Deportista: X | Rehabilitación: |
| Línea de salud: | Línea de deporte: X | Línea de rehabilitación: | |
| Niño: X | Joven: | Adulto: | Adulto mayor: |
| Hombre: X | | Mujer: | |

A continuación se presentaran unas preguntas de opción múltiple con la cual se recolectara información importante para conocer las necesidades de cada cliente y así proporcionar un servicio de calidad.

22. Si usted indico que quiere seguir la línea de salud, cual o cuales de los siguientes planes elegiría.

| | | |
|---|---|-------------------------------|
| j. Ejercicio físico adecuado para la salud. | k. Ejercicio físico Participativo recreativo y competitivo. | l. Ejercicio físico estético. |
|---|---|-------------------------------|

23. Si usted indico que quiere seguir la línea de entrenamiento deportivo, cual o cuales de los siguientes planes elegiría:

| | | | | |
|--------------------------|-----------------|--------------|--------------------------------|----------|
| g. Rendimiento deportivo | | | h. Rendimiento por disciplinas | |
| Formación | Especialización | Altos Logros | Individuales | Conjunto |
| n | n | | | |

24. Si usted eligió la línea de rendimiento deportivo cuál de estas tres quiere enfatizar.

| | | |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| j. Rendimiento | k. Rendimiento | l. Rendimiento |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|

| | | |
|----------------|---------------------------|---------------------|
| físico. | técnico – táctico. | psicológico. |
|----------------|---------------------------|---------------------|

25. Si usted indicó que quiere seguir la línea de rehabilitación, cual o cuales de los siguientes planes desea tomar:

| | | |
|--------------------------|-------------------------------|------------------|
| j. Mujeres post – parto. | k. Personas post – operación. | l. Adulto mayor. |
|--------------------------|-------------------------------|------------------|

26. En sus planes usted le gustaría trabajar con:

| | | | | | |
|-----------|-----------------------------|--|--------------------|--------------------------------|--------------------|
| p. Pesas. | q. Bandas elásticas. | r. “TRX” entrenamiento en suspensión. | s. Fitball. | t. Balones medicinales. | F. Steppes. |
|-----------|-----------------------------|--|--------------------|--------------------------------|--------------------|

27. Indique la franja de horario que usted prefiere para realizar su programa de ejercicio físico:

| | | |
|--------------------|--------------------------|-------------------|
| j. Jornada mañana. | k. Jornada tarde. | l. Jornada noche. |
|--------------------|--------------------------|-------------------|

28. A continuación se presentarán unas preguntas de “sí” o “no” con la cual se recolectará información importante para mejorar la calidad del servicio y conocer las necesidades de cada cliente. Indique la respuesta que usted considere según su criterio y/o interés.

| PREGUNTAS ¿CONSIDERA USTED QUE? | SI | NO |
|--|----|----|
| 46. El ejercicio físico es bueno para la salud. | X | |
| 47. Una dieta balanceada es importante. | X | |
| 48. El descanso es esencial para usted. | X | |
| 49. Es necesario contar con apoyo médico. | X | |
| 50. Es necesario contar con apoyo nutricional. | X | |
| 51. Necesario contar con apoyo de un fisioterapeuta. | X | |
| 52. Hacer ejercicio es óptimo para su salud. | X | |

| | | |
|---|---|--|
| 53. La salud es primordial para toda persona. | X | |
| 54. El rendimiento es necesario para cumplir metas. | X | |
| 55. Es necesario que los materiales sean de última generación. | X | |
| 56. Es necesario el acompañamiento del instructor durante la sesión. | X | |
| 57. Es necesario obtener información de los progresos por medio magnético y físico. | X | |
| 58. La variedad de ejercicios son necesarios para el mejoramiento del entrenamiento. | X | |
| 59. Es necesario recibir las sesiones en lugares indoor y outdoor. | X | |
| 60. Los resultados son directamente proporcionales a la intensidad horaria de los ejercicios. | X | |

De acuerdo al tiempo en horas semanales y costo total por mes, indique cuál de los siguientes valores estaría en posibilidad económica de pagar según su capacidad, necesidad y preferencia.

| HORA | CANTIDAD DIAS | CANTIDAD HORAS SEMANA | TOTAL HORAS POR MES X 4 SEMANAS | VALOR TOTAL POR MES | INDIQUE CON UNA X SU ELECCIÓN |
|------|---------------|-----------------------|---------------------------------|---------------------|-------------------------------|
| 1 | 3 | 3 | 12 | \$600.000.00 | |
| 1 | 4 | 4 | 16 | \$700.000.00 | |
| 1 | 5 | 5 | 20 | \$800.000.00 | X |
| 1 | 6 | 6 | 24 | \$900.000.00 | |

Su información nos servirá de mucha ayuda para mejorar nuestros servicios y ofrecer una mejor calidad en nuestro trabajo, recuerda que la clave es tener una vida natural una vida **“NATURALL TRAINING”.**

GRACIAS

“NATURAL TRAINING”

ENCUESTA # 5

| | | | |
|--|-------------------|--------------------------|-----------------|
| Nombre y apellidos: Rosa Riatiga | | | |
| Edad: 34 | Peso: 72 kg | Talla: 1,67 m | IMC: |
| Teléfono fijo: 696 96 76 | | Teléfono celular: | |
| Marque con una “X” según su nivel de actividad física, servicio y características. | | | |
| Sedentario: X | Activo: | Deportista: | Rehabilitación: |
| Línea de salud: X | Línea de deporte: | Línea de rehabilitación: | |
| Niño: | Joven: | Adulto: X | Adulto mayor: |
| Hombre: | | Mujer: X | |

A continuación se presentaran unas preguntas de opción múltiple con la cual se recolectara información importante para conocer las necesidades de cada cliente y así proporcionar un servicio de calidad.

29. Si usted indico que quiere seguir la línea de salud, cual o cuales de los siguientes planes elegiría.

| | | |
|--|---|--------------------------------------|
| m. Ejercicio físico adecuado para la salud. | n. Ejercicio físico Participativo recreativo y competitivo. | o. Ejercicio físico estético. |
|--|---|--------------------------------------|

30. Si usted indicó que quiere seguir la línea de entrenamiento deportivo, cual o cuales de los siguientes planes elegiría:

| | | | | |
|--------------------------|-----------------|--------------|--------------------------------|----------|
| i. Rendimiento deportivo | | | j. Rendimiento por disciplinas | |
| Formación | Especialización | Altos Logros | Individuales | Conjunto |

31. Si usted eligió la línea de rendimiento deportivo cuál de estas tres quiere enfatizar.

| | | |
|------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|
| m. Rendimiento físico. | n. Rendimiento técnico – táctico. | o. Rendimiento psicológico. |
|------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|

32. Si usted indicó que quiere seguir la línea de rehabilitación, cual o cuales de los siguientes planes desea tomar:

| | | |
|--------------------------|-------------------------------|------------------|
| m. Mujeres post – parto. | n. Personas post – operación. | o. Adulto mayor. |
|--------------------------|-------------------------------|------------------|

33. En sus planes usted le gustaría trabajar con:

| | | | | | |
|------------------|-----------------------------|--|-------------------|--------------------------------|-----------------|
| u. Pesas. | v. Bandas elásticas. | w. “TRX” entrenamiento en suspensión. | x. Fútbol. | y. Balones medicinales. | F. Step. |
|------------------|-----------------------------|--|-------------------|--------------------------------|-----------------|

34. Indique la franja de horario que usted prefiere para realizar su programa de ejercicio físico:

| | | |
|--------------------|-------------------|--------------------------|
| m. Jornada mañana. | n. Jornada tarde. | o. Jornada noche. |
|--------------------|-------------------|--------------------------|

35. A continuación se presentaran unas preguntas de “si” o “no” con la cual se recolectara información importante para mejorar la calidad del servicio y conocer las necesidades de cada cliente. Indique la respuesta que usted considere según su criterio y/o interés.

| PREGUNTAS ¿CONSIDERA USTED QUE? | SI | NO |
|---|----|----|
| 61. El ejercicio físico es bueno para la salud. | X | |
| 62. Una dieta balanceada es importante. | X | |
| 63. El descanso es esencial para usted. | X | |
| 64. Es necesario contar con apoyo médico. | X | |
| 65. Es necesario contar con apoyo nutricional. | X | |
| 66. Necesario contar con apoyo de un fisioterapeuta. | X | |
| 67. Hacer ejercicio es óptimo para su salud. | X | |
| 68. La salud es primordial para toda persona. | X | |
| 69. El rendimiento es necesario para cumplir metas. | X | |
| 70. Es necesario que los materiales sean de última generación. | X | |
| 71. Es necesario el acompañamiento del instructor durante la sesión. | X | |
| 72. Es necesario obtener información de los progresos por medio magnético y físico. | X | |
| 73. La variedad de ejercicios son necesarios para el mejoramiento del entrenamiento. | X | |
| 74. Es necesario recibir las sesiones en lugares indoor y outdoor. | X | |
| 75. Los resultados son directamente proporcionales a la intensidad horaria de los ejercicios. | X | |

De acuerdo al tiempo en horas semanales y costo total por mes, indique cuál de los siguientes valores estaría en posibilidad económica de pagar según su capacidad, necesidad y preferencia.

| HORA | CANTIDAD DIAS | CANTIDAD HORAS SEMANA | TOTAL HORAS POR MES X 4 SEMANAS | VALOR TOTAL POR MES | INDIQUE CON UNA X SU ELECCIÓN |
|------|---------------|-----------------------|---------------------------------|---------------------|-------------------------------|
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|----|--------------|----------|
| 1 | 3 | 3 | 12 | \$600.000.00 | |
| 1 | 4 | 4 | 16 | \$700.000.00 | X |
| 1 | 5 | 5 | 20 | \$800.000.00 | |
| 1 | 6 | 6 | 24 | \$900.000.00 | |

Su información nos servirá de mucha ayuda para mejorar nuestros servicios y ofrecer una mejor calidad en nuestro trabajo, recuerda que la clave es tener una vida natural una vida **“NATURALL TRAINING”.**

GRACIAS

“NATURALL TRAINING”

ENCUESTA # 6

| | | | |
|---|-------------------|--------------------------|-----------------|
| Nombre y apellidos: Camila Pineda | | | |
| Edad: 14 | Peso: 58 kg | Talla: 1,67 m | IMC: |
| Teléfono fijo: 227 10 62 | | Teléfono celular: | |
| Marque con una “X” según su nivel de actividad física, servicio y características. | | | |
| Sedentario: | Activo: X | Deportista: | Rehabilitación: |
| Línea de salud: X | Línea de deporte: | Línea de rehabilitación: | |
| Niño: X | Joven: | Adulto: | Adulto mayor: |
| Hombre: | | Mujer: X | |

A continuación se presentaran unas preguntas de opción múltiple con la cual se recolectara información importante para conocer las necesidades de cada cliente y así proporcionar un servicio de calidad.

36. Si usted indico que quiere seguir la línea de salud, cual o cuales de los siguientes planes elegiría.

| | | |
|---|---|--------------------------------------|
| p. Ejercicio físico adecuado para la salud. | q. Ejercicio físico Participativo recreativo y competitivo. | r. Ejercicio físico estético. |
|---|---|--------------------------------------|

37. Si usted indico que quiere seguir la línea de entrenamiento deportivo, cual o cuales de los siguientes planes elegiría:

| | | | | |
|--------------------------|-----------------|--------------|--------------------------------|----------|
| k. Rendimiento deportivo | | | l. Rendimiento por disciplinas | |
| Formación | Especialización | Altos Logros | Individuales | Conjunto |

38. Si usted eligió la línea de rendimiento deportivo cuál de estas tres quiere enfatizar.

| | | |
|------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|
| p. Rendimiento físico. | q. Rendimiento técnico – táctico. | r. Rendimiento psicológico. |
|------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|

39. Si usted indico que quiere seguir la línea de rehabilitación, cual o cuales de los siguientes planes desea tomar:

| | | |
|--------------------------|-------------------------------|------------------|
| p. Mujeres post – parto. | q. Personas post – operación. | r. Adulto mayor. |
|--------------------------|-------------------------------|------------------|

40. En sus planes usted le gustaría trabajar con:

| | | | | | |
|-----------|------------------------------|---|--------------------|---------------------------------|--------------------|
| z. Pesas. | aa. Bandas elásticas. | bb. “TRX” entrenamiento en suspensiones. | cc. Fútbol. | dd. Balones medicinales. | F. Steppes. |
|-----------|------------------------------|---|--------------------|---------------------------------|--------------------|

| | | | | | |
|--|--|---------------|--|--|--|
| | | nsión. | | | |
|--|--|---------------|--|--|--|

41. Indique la franja de horario que usted prefiere para realizar su programa de ejercicio físico:

| | | |
|--------------------|--------------------------|-------------------|
| p. Jornada mañana. | q. Jornada tarde. | r. Jornada noche. |
|--------------------|--------------------------|-------------------|

42. A continuación se presentaran unas preguntas de “si” o “no” con la cual se recolectara información importante para mejorar la calidad del servicio y conocer las necesidades de cada cliente. Indique la respuesta que usted considere según su criterio y/o interés.

| PREGUNTAS ¿CONSIDERA USTED QUE? | SI | NO |
|--|----------|----|
| 76. El ejercicio físico es bueno para la salud. | X | |
| 77. Una dieta balanceada es importante. | X | |
| 78. El descanso es esencial para usted. | X | |
| 79. Es necesario contar con apoyo médico. | X | |
| 80. Es necesario contar con apoyo nutricional. | X | |
| 81. Necesario contar con apoyo de un fisioterapeuta. | X | |
| 82. Hacer ejercicio es óptimo para su salud. | X | |
| 83. La salud es primordial para toda persona. | X | |
| 84. El rendimiento es necesario para cumplir metas. | X | |
| 85. Es necesario que los materiales sean de última generación. | X | |
| 86. Es necesario el acompañamiento del instructor durante la sesión. | X | |
| 87. Es necesario obtener información de los progresos por medio magnético y físico. | X | |
| 88. La variedad de ejercicios son necesarios para el mejoramiento del entrenamiento. | X | |

| | | |
|---|---|--|
| 89. Es necesario recibir las sesiones en lugares indoor y outdoor. | X | |
| 90. Los resultados son directamente proporcionales a la intensidad horaria de los ejercicios. | X | |

De acuerdo al tiempo en horas semanales y costo total por mes, indique cuál de los siguientes valores estaría en posibilidad económica de pagar según su capacidad, necesidad y preferencia.

| HORA | CANTIDAD DIAS | CANTIDAD HORAS SEMANA | TOTAL HORAS POR MES X 4 SEMANAS | VALOR TOTAL POR MES | INDIQUE CON UNA X SU ELECCIÓN |
|------|---------------|-----------------------|---------------------------------|---------------------|-------------------------------|
| 1 | 3 | 3 | 12 | \$600.000.00 | X |
| 1 | 4 | 4 | 16 | \$700.000.00 | |
| 1 | 5 | 5 | 20 | \$800.000.00 | |
| 1 | 6 | 6 | 24 | \$900.000.00 | |

Su información nos servirá de mucha ayuda para mejorar nuestros servicios y ofrecer una mejor calidad en nuestro trabajo, recuerda que la clave es tener una vida natural una vida **“NATURALL TRAINING”**.

GRACIAS

“NATURALL TRAINING”

ENCUESTA # 7

| | | | |
|--|-------------------|---------------------------------|--------------------------|
| Nombre y apellidos: Angélica Moreno | | | |
| Edad: 33 | Peso: 75 kg | Talla: 1,68 m | IMC: |
| Teléfono fijo: | | Teléfono celular: 316 512 83 58 | |
| Marque con una "X" según su nivel de actividad física, servicio y características. | | | |
| Sedentario: X | Activo: | Deportista: | Rehabilitación: |
| Línea de salud: X | Línea de deporte: | | Línea de rehabilitación: |
| Niño: | Joven: | Adulto: X | Adulto mayor: |
| Hombre: | | Mujer: X | |

A continuación se presentaran unas preguntas de opción múltiple con la cual se recolectara información importante para conocer las necesidades de cada cliente y así proporcionar un servicio de calidad.

43. Si usted indico que quiere seguir la línea de salud, cual o cuales de los siguientes planes elegiría.

| | | |
|--|---|--------------------------------------|
| s. Ejercicio físico adecuado para la salud. | t. Ejercicio físico Participativo recreativo y competitivo. | u. Ejercicio físico estético. |
|--|---|--------------------------------------|

44. Si usted indico que quiere seguir la línea de entrenamiento deportivo, cual o cuales de los siguientes planes elegiría:

| | | | | |
|--------------------------|-----------------|--------------|--------------------------------|----------|
| m. Rendimiento deportivo | | | n. Rendimiento por disciplinas | |
| Formación | Especialización | Altos Logros | Individuales | Conjunto |
| | n | | | |

45. Si usted eligió la línea de rendimiento deportivo cuál de estas tres quiere enfatizar.

| | | |
|----------------|----------------|----------------|
| s. Rendimiento | t. Rendimiento | u. Rendimiento |
|----------------|----------------|----------------|

| | | |
|---------|--------------------|--------------|
| físico. | técnico – táctico. | psicológico. |
|---------|--------------------|--------------|

46. Si usted indicó que quiere seguir la línea de rehabilitación, cual o cuales de los siguientes planes desea tomar:

| | | |
|--------------------------|-------------------------------|------------------|
| s. Mujeres post – parto. | t. Personas post – operación. | u. Adulto mayor. |
|--------------------------|-------------------------------|------------------|

47. En sus planes usted le gustaría trabajar con:

| | | | | | |
|------------|------------------------------|---|--------------|---------------------------------|-----------------|
| ee. Pesas. | ff. Bandas elásticas. | gg. “TRX” entrenamiento en suspensión. | hh. Fitball. | ii. Balones medicinales. | F. Step. |
|------------|------------------------------|---|--------------|---------------------------------|-----------------|

48. Indique la franja de horario que usted prefiere para realizar su programa de ejercicio físico:

| | | |
|--------------------|-------------------|--------------------------|
| s. Jornada mañana. | t. Jornada tarde. | u. Jornada noche. |
|--------------------|-------------------|--------------------------|

49. A continuación se presentarán unas preguntas de “sí” o “no” con la cual se recolectará información importante para mejorar la calidad del servicio y conocer las necesidades de cada cliente. Indique la respuesta que usted considere según su criterio y/o interés.

| PREGUNTAS ¿CONSIDERA USTED QUE? | SI | NO |
|--|----------|----|
| 91. El ejercicio físico es bueno para la salud. | X | |
| 92. Una dieta balanceada es importante. | X | |
| 93. El descanso es esencial para usted. | X | |
| 94. Es necesario contar con apoyo médico. | X | |
| 95. Es necesario contar con apoyo nutricional. | X | |
| 96. Necesario contar con apoyo de un fisioterapeuta. | X | |
| 97. Hacer ejercicio es óptimo para su salud. | X | |

| | | |
|--|---|--|
| 98. La salud es primordial para toda persona. | X | |
| 99. El rendimiento es necesario para cumplir metas. | X | |
| 100. Es necesario que los materiales sean de última generación. | X | |
| 101. Es necesario el acompañamiento del instructor durante la sesión. | X | |
| 102. Es necesario obtener información de los progresos por medio magnético y físico. | X | |
| 103. La variedad de ejercicios son necesarios para el mejoramiento del entrenamiento. | X | |
| 104. Es necesario recibir las sesiones en lugares indoor y outdoor. | X | |
| 105. Los resultados son directamente proporcionales a la intensidad horaria de los ejercicios. | X | |

De acuerdo al tiempo en horas semanales y costo total por mes, indique cuál de los siguientes valores estaría en posibilidad económica de pagar según su capacidad, necesidad y preferencia.

| HORA | CANTIDAD DIAS | CANTIDAD HORAS SEMANA | TOTAL HORAS POR MES X 4 SEMANAS | VALOR TOTAL POR MES | INDIQUE CON UNA X SU ELECCIÓN |
|------|---------------|-----------------------|---------------------------------|---------------------|-------------------------------|
| 1 | 3 | 3 | 12 | \$600.000.00 | |
| 1 | 4 | 4 | 16 | \$700.000.00 | |
| 1 | 5 | 5 | 20 | \$800.000.00 | |
| 1 | 6 | 6 | 24 | \$900.000.00 | |

Su información nos servirá de mucha ayuda para mejorar nuestros servicios y ofrecer una mejor calidad en nuestro trabajo, recuerda que la clave es tener una vida natural una vida **“NATURALL TRAINING”.**

GRACIAS

“NATURAL TRAINING”

ENCUESTA # 8

| | | | |
|--|----------------------------|---------------------------------|-----------------|
| Nombre y apellidos: Martha Bossa | | | |
| Edad: 14 | Peso: 56 kg | Talla: 1,62 m | IMC: |
| Teléfono fijo: | | Teléfono celular: 314 261 92 41 | |
| Marque con una “X” según su nivel de actividad física, servicio y características. | | | |
| Sedentario: | Activo: | Deportista: X | Rehabilitación: |
| Línea de salud: X | Línea de deporte: X | Línea de rehabilitación: | |
| Niño: X | Joven: | Adulto: | Adulto mayor: |
| Hombre: | | Mujer: X | |

A continuación se presentaran unas preguntas de opción múltiple con la cual se recolectara información importante para conocer las necesidades de cada cliente y así proporcionar un servicio de calidad.

50. Si usted indico que quiere seguir la línea de salud, cual o cuales de los siguientes planes elegiría.

| | | |
|---|---|--------------------------------------|
| v. Ejercicio físico adecuado para la salud. | w. Ejercicio físico Participativo recreativo y competitivo. | x. Ejercicio físico estético. |
|---|---|--------------------------------------|

51. Si usted indicó que quiere seguir la línea de entrenamiento deportivo, cual o cuales de los siguientes planes elegiría:

| | | | | |
|--------------------------|-----------------|--------------|--------------------------------|-----------------|
| o. Rendimiento deportivo | | | p. Rendimiento por disciplinas | |
| Formación | Especialización | Altos Logros | Individuales | Conjunto |

52. Si usted eligió la línea de rendimiento deportivo cuál de estas tres quiere enfatizar.

| | | |
|-------------------------------|--|------------------------------------|
| v. Rendimiento físico. | w. Rendimiento técnico – táctico. | x. Rendimiento psicológico. |
|-------------------------------|--|------------------------------------|

53. Si usted indicó que quiere seguir la línea de rehabilitación, cual o cuales de los siguientes planes desea tomar:

| | | |
|--------------------------|-------------------------------|------------------|
| v. Mujeres post – parto. | w. Personas post – operación. | x. Adulto mayor. |
|--------------------------|-------------------------------|------------------|

54. En sus planes usted le gustaría trabajar con:

| | | | | | |
|------------|------------------------------|---|---------------------|---------------------------------|--------------------|
| jj. Pesas. | kk. Bandas elásticas. | ll. “TRX” entrenamiento en suspensión. | mm. titbail. | nn. Balones medicinales. | F. Steppes. |
|------------|------------------------------|---|---------------------|---------------------------------|--------------------|

55. Indique la franja de horario que usted prefiere para realizar su programa de ejercicio físico:

| | | |
|--------------------|--------------------------|-------------------|
| v. Jornada mañana. | w. Jornada tarde. | x. Jornada noche. |
|--------------------|--------------------------|-------------------|

56. A continuación se presentaran unas preguntas de “si” o “no” con la cual se recolectara información importante para mejorar la calidad del servicio y conocer las necesidades de cada cliente. Indique la respuesta que usted considere según su criterio y/o interés.

| PREGUNTAS ¿CONSIDERA USTED QUE? | SI | NO |
|--|----|----|
| 106. El ejercicio físico es bueno para la salud. | X | |
| 107. Una dieta balanceada es importante. | X | |
| 108. El descanso es esencial para usted. | X | |
| 109. Es necesario contar con apoyo médico. | X | |
| 110. Es necesario contar con apoyo nutricional. | X | |
| 111. Necesario contar con apoyo de un fisioterapeuta. | X | |
| 112. Hacer ejercicio es óptimo para su salud. | X | |
| 113. La salud es primordial para toda persona. | X | |
| 114. El rendimiento es necesario para cumplir metas. | X | |
| 115. Es necesario que los materiales sean de última generación. | X | |
| 116. Es necesario el acompañamiento del instructor durante la sesión. | X | |
| 117. Es necesario obtener información de los progresos por medio magnético y físico. | X | |
| 118. La variedad de ejercicios son necesarios para el mejoramiento del entrenamiento. | X | |
| 119. Es necesario recibir las sesiones en lugares indoor y outdoor. | X | |
| 120. Los resultados son directamente proporcionales a la intensidad horaria de los ejercicios. | X | |

De acuerdo al tiempo en horas semanales y costo total por mes, indique cuál de los siguientes valores estaría en posibilidad económica de pagar según su capacidad, necesidad y preferencia.

| HORA | CANTIDAD DIAS | CANTIDAD HORAS SEMANA | TOTAL HORAS POR MES X 4 SEMANAS | VALOR TOTAL POR MES | INDIQUE CON UNA X SU ELECCIÓN |
|------|---------------|-----------------------|---------------------------------|---------------------|-------------------------------|
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|----|--------------|----------|
| 1 | 3 | 3 | 12 | \$600.000.00 | |
| 1 | 4 | 4 | 16 | \$700.000.00 | |
| 1 | 5 | 5 | 20 | \$800.000.00 | |
| 1 | 6 | 6 | 24 | \$900.000.00 | X |

Su información nos servirá de mucha ayuda para mejorar nuestros servicios y ofrecer una mejor calidad en nuestro trabajo, recuerda que la clave es tener una vida natural una vida **“NATURALL TRAINING”.**

GRACIAS

“NATURALL TRAINING”

ENCUESTA # 9

| | | | |
|---|----------------------------|---------------------------------|-----------------|
| Nombre y apellidos: Nathaly Romo | | | |
| Edad: 25 | Peso: 53 kg | Talla: 1,59 m | IMC: |
| Teléfono fijo: 261 62 58 | | Teléfono celular: 301 243 31 83 | |
| Marque con una “X” según su nivel de actividad física, servicio y características. | | | |
| Sedentario: | Activo: | Deportista: X | Rehabilitación: |
| Línea de salud: | Línea de deporte: X | Línea de rehabilitación: | |
| Niño: | Joven: X | Adulto: | Adulto mayor: |
| Hombre: | | Mujer: X | |

A continuación se presentaran unas preguntas de opción múltiple con la cual se recolectara información importante para conocer las necesidades de cada cliente y así proporcionar un servicio de calidad.

57. Si usted indico que quiere seguir la línea de salud, cual o cuales de los siguientes planes elegiría.

| | | |
|---|---|--------------------------------|
| y. Ejercicio físico adecuado para la salud. | z. Ejercicio físico Participativo recreativo y competitivo. | aa. Ejercicio físico estético. |
|---|---|--------------------------------|

58. Si usted indico que quiere seguir la línea de entrenamiento deportivo, cual o cuales de los siguientes planes elegiría:

| | | | | |
|--------------------------|-----------------|---------------------|--------------------------------|-----------------|
| q. Rendimiento deportivo | | | r. Rendimiento por disciplinas | |
| Formación | Especialización | Altos Logros | Individuales | Conjunto |

59. Si usted eligió la línea de rendimiento deportivo cuál de estas tres quiere enfatizar.

| | | |
|-------------------------------|--|-------------------------------------|
| y. Rendimiento físico. | z. Rendimiento técnico – táctico. | aa. Rendimiento psicológico. |
|-------------------------------|--|-------------------------------------|

60. Si usted indico que quiere seguir la línea de rehabilitación, cual o cuales de los siguientes planes desea tomar:

| | | |
|--------------------------|-------------------------------|-------------------|
| y. Mujeres post – parto. | z. Personas post – operación. | aa. Adulto mayor. |
|--------------------------|-------------------------------|-------------------|

61. En sus planes usted le gustaría trabajar con:

| | | | | | |
|-------------------|------------------------------|---|--------------------|---------------------------------|------------------|
| oo. Pesas. | pp. Bandas elásticas. | qq. “TRX” entrenamiento en suspensiones. | rr. Fútbol. | ss. Balones medicinales. | F. Stepp. |
|-------------------|------------------------------|---|--------------------|---------------------------------|------------------|

| | | | | | |
|--|--|---------------|--|--|--|
| | | nsión. | | | |
|--|--|---------------|--|--|--|

62. Indique la franja de horario que usted prefiere para realizar su programa de ejercicio físico:

| | | |
|--------------------|--------------------------|--------------------|
| y. Jornada mañana. | z. Jornada tarde. | aa. Jornada noche. |
|--------------------|--------------------------|--------------------|

63. A continuación se presentaran unas preguntas de “si” o “no” con la cual se recolectara información importante para mejorar la calidad del servicio y conocer las necesidades de cada cliente. Indique la respuesta que usted considere según su criterio y/o interés.

| PREGUNTAS ¿CONSIDERA USTED QUE? | SI | NO |
|---|----------|----|
| 121. El ejercicio físico es bueno para la salud. | X | |
| 122. Una dieta balanceada es importante. | X | |
| 123. El descanso es esencial para usted. | X | |
| 124. Es necesario contar con apoyo médico. | X | |
| 125. Es necesario contar con apoyo nutricional. | X | |
| 126. Necesario contar con apoyo de un fisioterapeuta. | X | |
| 127. Hacer ejercicio es óptimo para su salud. | X | |
| 128. La salud es primordial para toda persona. | X | |
| 129. El rendimiento es necesario para cumplir metas. | X | |
| 130. Es necesario que los materiales sean de última generación. | X | |
| 131. Es necesario el acompañamiento del instructor durante la sesión. | X | |
| 132. Es necesario obtener información de los progresos por medio magnético y físico. | X | |
| 133. La variedad de ejercicios son necesarios para el mejoramiento del entrenamiento. | X | |

| | | |
|--|---|--|
| 134. Es necesario recibir las sesiones en lugares indoor y outdoor. | X | |
| 135. Los resultados son directamente proporcionales a la intensidad horaria de los ejercicios. | X | |

De acuerdo al tiempo en horas semanales y costo total por mes, indique cuál de los siguientes valores estaría en posibilidad económica de pagar según su capacidad, necesidad y preferencia.

| HORA | CANTIDAD DIAS | CANTIDAD HORAS SEMANA | TOTAL HORAS POR MES X 4 SEMANAS | VALOR TOTAL POR MES | INDIQUE CON UNA X SU ELECCIÓN |
|------|---------------|-----------------------|---------------------------------|---------------------|-------------------------------|
| 1 | 3 | 3 | 12 | \$600.000.00 | |
| 1 | 4 | 4 | 16 | \$700.000.00 | |
| 1 | 5 | 5 | 20 | \$800.000.00 | |
| 1 | 6 | 6 | 24 | \$900.000.00 | X |

Su información nos servirá de mucha ayuda para mejorar nuestros servicios y ofrecer una mejor calidad en nuestro trabajo, recuerda que la clave es tener una vida natural una vida **“NATURALL TRAINING”**.

GRACIAS

“NATURALL TRAINING”

ENCUESTA # 10

| | | | |
|--|-------------------|---------------------------------|-----------------|
| Nombre y apellidos: Diana Comba | | | |
| Edad: 26 | Peso: 68 | Talla: 1,68 m | IMC: |
| Teléfono fijo: 474 88 62 | | Teléfono celular: 320 473 54 92 | |
| Marque con una "X" según su nivel de actividad física, servicio y características. | | | |
| Sedentario: X | Activo: | Deportista: | Rehabilitación: |
| Línea de salud: X | Línea de deporte: | Línea de rehabilitación: | |
| Niño: | Joven: X | Adulto: | Adulto mayor: |
| Hombre: | | Mujer: X | |

A continuación se presentaran unas preguntas de opción múltiple con la cual se recolectara información importante para conocer las necesidades de cada cliente y así proporcionar un servicio de calidad.

64. Si usted indico que quiere seguir la línea de salud, cual o cuales de los siguientes planes elegiría.

| | | |
|---|--|---------------------------------------|
| bb. Ejercicio físico adecuado para la salud. | cc. Ejercicio físico Participativo recreativo y competitivo. | dd. Ejercicio físico estético. |
|---|--|---------------------------------------|

65. Si usted indico que quiere seguir la línea de entrenamiento deportivo, cual o cuales de los siguientes planes elegiría:

| | | | | |
|--------------------------|-----------------|--------------|--------------------------------|----------|
| s. Rendimiento deportivo | | | t. Rendimiento por disciplinas | |
| Formación | Especialización | Altos Logros | Individuales | Conjunto |

66. Si usted eligió la línea de rendimiento deportivo cuál de estas tres quiere enfatizar.

| | | |
|-----------------|-----------------|-----------------|
| bb. Rendimiento | cc. Rendimiento | dd. Rendimiento |
|-----------------|-----------------|-----------------|

| | | |
|---------|--------------------|--------------|
| físico. | técnico – táctico. | psicológico. |
|---------|--------------------|--------------|

67. Si usted indico que quiere seguir la línea de rehabilitación, cual o cuales de los siguientes planes desea tomar:

| | | |
|---------------------------|--------------------------------|-------------------|
| bb. Mujeres post – parto. | cc. Personas post – operación. | dd. Adulto mayor. |
|---------------------------|--------------------------------|-------------------|

68. En sus planes usted le gustaría trabajar con:

| | | | | | |
|------------------------|--|--|-----------------------------|---|--------------------------|
| tt. Pes as. | uu. Band as elásti cas. | vv. “TRX” entren amient o en suspe nsión. | ww. itba ll. | xx. Balo nes medi cinal es | F. Ste p. |
|------------------------|--|--|-----------------------------|---|--------------------------|

69. Indique la franja de horario que usted prefiere para realizar su programa de ejercicio físico:

| | | |
|---------------------|--------------------|---------------------------|
| bb. Jornada mañana. | cc. Jornada tarde. | dd. Jornada noche. |
|---------------------|--------------------|---------------------------|

70. A continuación se presentaran unas preguntas de “si” o “no” con la cual se recolectara información importante para mejorar la calidad del servicio y conocer las necesidades de cada cliente. Indique la repuesta que usted considere según su criterio y/o interés.

| PREGUNTAS ¿CONSIDERA USTED QUE? | SI | NO |
|---|----|----|
| 136. El ejercicio físico es bueno para la salud. | X | |
| 137. Una dieta balanceada es importante. | X | |
| 138. El descanso es esencial para usted. | X | |
| 139. Es necesario contar con apoyo médico. | X | |
| 140. Es necesario contar con apoyo nutricional. | X | |
| 141. Necesario contar con apoyo de un fisioterapeuta. | X | |
| 142. Hacer ejercicio es óptimo para su salud. | X | |

| | | |
|--|---|--|
| 143. La salud es primordial para toda persona. | X | |
| 144. El rendimiento es necesario para cumplir metas. | X | |
| 145. Es necesario que los materiales sean de última generación. | X | |
| 146. Es necesario el acompañamiento del instructor durante la sesión. | X | |
| 147. Es necesario obtener información de los progresos por medio magnético y físico. | X | |
| 148. La variedad de ejercicios son necesarios para el mejoramiento del entrenamiento. | X | |
| 149. Es necesario recibir las sesiones en lugares indoor y outdoor. | X | |
| 150. Los resultados son directamente proporcionales a la intensidad horaria de los ejercicios. | X | |

De acuerdo al tiempo en horas semanales y costo total por mes, indique cuál de los siguientes valores estaría en posibilidad económica de pagar según su capacidad, necesidad y preferencia.

| HORA | CANTIDAD DIAS | CANTIDAD HORAS SEMANA | TOTAL HORAS POR MES X 4 SEMANAS | VALOR TOTAL POR MES | INDIQUE CON UNA X SU ELECCIÓN |
|------|---------------|-----------------------|---------------------------------|---------------------|-------------------------------|
| 1 | 3 | 3 | 12 | \$600.000.00 | |
| 1 | 4 | 4 | 16 | \$700.000.00 | X |
| 1 | 5 | 5 | 20 | \$800.000.00 | |
| 1 | 6 | 6 | 24 | \$900.000.00 | |

Su información nos servirá de mucha ayuda para mejorar nuestros servicios y ofrecer una mejor calidad en nuestro trabajo, recuerda que la clave es tener una vida natural una vida **“NATURALL TRAINING”.**

GRACIAS

“NATURAL TRAINING”

ENCUESTA # 11

| | | | |
|--|-------------------|---------------------------------|--------------------------|
| Nombre y apellidos: Josué Bossa | | | |
| Edad: 52 | Peso: 71 kg | Talla: 1,68 m | IMC: |
| Teléfono fijo: | | Teléfono celular: 318 759 45 16 | |
| Marque con una “X” según su nivel de actividad física, servicio y características. | | | |
| Sedentario: X | Activo: | Deportista: | Rehabilitación: |
| Línea de salud: X | Línea de deporte: | | Línea de rehabilitación: |
| Niño: | Joven: | Adulto: X | Adulto mayor: |
| Hombre: X | | Mujer: | |

A continuación se presentaran unas preguntas de opción múltiple con la cual se recolectara información importante para conocer las necesidades de cada cliente y así proporcionar un servicio de calidad.

71. Si usted indico que quiere seguir la línea de salud, cual o cuales de los siguientes planes elegiría.

| | | |
|---|--|--------------------------------|
| ee. Ejercicio físico adecuado para la salud. | ff. Ejercicio físico Participativo recreativo y competitivo. | gg. Ejercicio físico estético. |
|---|--|--------------------------------|

72. Si usted indicó que quiere seguir la línea de entrenamiento deportivo, cual o cuales de los siguientes planes elegiría:

| | | | | |
|--------------------------|-----------------|--------------|--------------------------------|----------|
| u. Rendimiento deportivo | | | v. Rendimiento por disciplinas | |
| Formación | Especialización | Altos Logros | Individuales | Conjunto |

73. Si usted eligió la línea de rendimiento deportivo cual de estas tres quiere enfatizar.

| | | |
|-------------------------|------------------------------------|------------------------------|
| ee. Rendimiento físico. | ff. Rendimiento técnico – táctico. | gg. Rendimiento psicológico. |
|-------------------------|------------------------------------|------------------------------|

74. Si usted indicó que quiere seguir la línea de rehabilitación, cual o cuales de los siguientes planes desea tomar:

| | | |
|---------------------------|--------------------------------|-------------------|
| ee. Mujeres post – parto. | ff. Personas post – operación. | gg. Adulto mayor. |
|---------------------------|--------------------------------|-------------------|

75. En sus planes usted le gustaría trabajar con:

| | | | | | |
|------------|-----------------------|---|--------------|---------------------------|----------|
| yy. Pesas. | zz. Bandas elásticas. | aaa. “TRX” entrenamiento en suspensión. | bbb. itball. | ccc. Alonnes medicinales. | F. Step. |
|------------|-----------------------|---|--------------|---------------------------|----------|

76. Indique la franja de horario que usted prefiere para realizar su programa de ejercicio físico:

| | | |
|---------------------|--------------------|---------------------------|
| ee. Jornada mañana. | ff. Jornada tarde. | gg. Jornada noche. |
|---------------------|--------------------|---------------------------|

77. A continuación se presentaran unas preguntas de “sí” o “no” con la cual se recolectara información importante para mejorar la calidad del servicio y

conocer las necesidades de cada cliente. Indique la respuesta que usted considere según su criterio y/o interés.

| PREGUNTAS ¿CONSIDERA USTED QUE? | SI | NO |
|--|----|----|
| 151. El ejercicio físico es bueno para la salud. | X | |
| 152. Una dieta balanceada es importante. | X | |
| 153. El descanso es esencial para usted. | X | |
| 154. Es necesario contar con apoyo médico. | X | |
| 155. Es necesario contar con apoyo nutricional. | X | |
| 156. Necesario contar con apoyo de un fisioterapeuta. | X | |
| 157. Hacer ejercicio es óptimo para su salud. | X | |
| 158. La salud es primordial para toda persona. | X | |
| 159. El rendimiento es necesario para cumplir metas. | X | |
| 160. Es necesario que los materiales sean de última generación. | X | |
| 161. Es necesario el acompañamiento del instructor durante la sesión. | X | |
| 162. Es necesario obtener información de los progresos por medio magnético y físico. | X | |
| 163. La variedad de ejercicios son necesarios para el mejoramiento del entrenamiento. | X | |
| 164. Es necesario recibir las sesiones en lugares indoor y outdoor. | X | |
| 165. Los resultados son directamente proporcionales a la intensidad horaria de los ejercicios. | X | |

De acuerdo al tiempo en horas semanales y costo total por mes, indique cuál de los siguientes valores estaría en posibilidad económica de pagar según su capacidad, necesidad y preferencia.

| HORA | CANTIDAD DIAS | CANTIDAD HORAS SEMANA | TOTAL HORAS POR MES | VALOR TOTAL POR MES | INDIQUE CON UNA X SU |
|------|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| | | | | | |

| | | | X 4 SEMANAS | | ELECCIÓN |
|---|---|---|------------------------|--------------|-----------------|
| 1 | 3 | 3 | 12 | \$600.000.00 | X |
| 1 | 4 | 4 | 16 | \$700.000.00 | |
| 1 | 5 | 5 | 20 | \$800.000.00 | |
| 1 | 6 | 6 | 24 | \$900.000.00 | |

Su información nos servirá de mucha ayuda para mejorar nuestros servicios y ofrecer una mejor calidad en nuestro trabajo, recuerda que la clave es tener una vida natural una vida **“NATURALL TRAINING”.**

GRACIAS

“NATURALL TRAINING”

ENCUESTA # 12

| | | | |
|---|----------------------------|---------------------------------|-----------------|
| Nombre y apellidos: Julio Cárdenas | | | |
| Edad: 23 | Peso: 80 kg | Talla: 1,72 m | IMC: |
| Teléfono fijo: | | Teléfono celular: 320 820 67 07 | |
| Marque con una “X” según su nivel de actividad física, servicio y características. | | | |
| Sedentario: | Activo: | Deportista: X | Rehabilitación: |
| Línea de salud: | Línea de deporte: X | Línea de rehabilitación: | |
| Niño: | Joven: X | Adulto: | Adulto mayor: |
| Hombre: X | | Mujer: | |

A continuación se presentaran unas preguntas de opción múltiple con la cual se recolectara información importante para conocer las necesidades de cada cliente y así proporcionar un servicio de calidad.

78. Si usted indico que quiere seguir la línea de salud, cual o cuales de los siguientes planes elegiría.

| | | |
|--|--|--------------------------------|
| hh. Ejercicio físico adecuado para la salud. | ii. Ejercicio físico Participativo recreativo y competitivo. | jj. Ejercicio físico estético. |
|--|--|--------------------------------|

79. Si usted indico que quiere seguir la línea de entrenamiento deportivo, cual o cuales de los siguientes planes elegiría:

| | | | | |
|--------------------------|-----------------|---------------------|--------------------------------|----------|
| w. Rendimiento deportivo | | | x. Rendimiento por disciplinas | |
| Formación | Especialización | Altos Logros | Individuales | Conjunto |

80. Si usted eligió la línea de rendimiento deportivo cuál de estas tres quiere enfatizar.

| | | |
|--------------------------------|------------------------------------|------------------------------|
| hh. Rendimiento físico. | ii. Rendimiento técnico – táctico. | jj. Rendimiento psicológico. |
|--------------------------------|------------------------------------|------------------------------|

81. Si usted indico que quiere seguir la línea de rehabilitación, cual o cuales de los siguientes planes desea tomar:

| | | |
|---------------------------|--------------------------------|-------------------|
| hh. Mujeres post – parto. | ii. Personas post – operación. | jj. Adulto mayor. |
|---------------------------|--------------------------------|-------------------|

82. En sus planes usted le gustaría trabajar con:

| | | | | | |
|-------------------|-------------------------------|--|----------------------|---------------------------|--------------------------------|
| ddd. esas. | eee. bandas elásticas. | fff. "TRX" entrenamiento en suspensiones. | ggg. Pilates. | hhh. Fisioterapia. | F. Terapia ocupacional. |
|-------------------|-------------------------------|--|----------------------|---------------------------|--------------------------------|

| | | | | | |
|--|--|---------------|--|-----------|--|
| | | nsión. | | es | |
|--|--|---------------|--|-----------|--|

83. Indique la franja de horario que usted prefiere para realizar su programa de ejercicio físico:

| | | |
|----------------------------|--------------------|--------------------|
| hh. Jornada mañana. | ii. Jornada tarde. | jj. Jornada noche. |
|----------------------------|--------------------|--------------------|

84. A continuación se presentaran unas preguntas de “sí” o “no” con la cual se recolectara información importante para mejorar la calidad del servicio y conocer las necesidades de cada cliente. Indique la respuesta que usted considere según su criterio y/o interés.

| PREGUNTAS ¿CONSIDERA USTED QUE? | SI | NO |
|---|----------|----|
| 166. El ejercicio físico es bueno para la salud. | X | |
| 167. Una dieta balanceada es importante. | X | |
| 168. El descanso es esencial para usted. | X | |
| 169. Es necesario contar con apoyo médico. | X | |
| 170. Es necesario contar con apoyo nutricional. | X | |
| 171. Necesario contar con apoyo de un fisioterapeuta. | X | |
| 172. Hacer ejercicio es óptimo para su salud. | X | |
| 173. La salud es primordial para toda persona. | X | |
| 174. El rendimiento es necesario para cumplir metas. | X | |
| 175. Es necesario que los materiales sean de última generación. | X | |
| 176. Es necesario el acompañamiento del instructor durante la sesión. | X | |
| 177. Es necesario obtener información de los progresos por medio magnético y físico. | X | |
| 178. La variedad de ejercicios son necesarios para el mejoramiento del entrenamiento. | X | |

| | | |
|--|---|--|
| 179. Es necesario recibir las sesiones en lugares indoor y outdoor. | X | |
| 180. Los resultados son directamente proporcionales a la intensidad horaria de los ejercicios. | X | |

De acuerdo al tiempo en horas semanales y costo total por mes, indique cuál de los siguientes valores estaría en posibilidad económica de pagar según su capacidad, necesidad y preferencia.

| HORA | CANTIDAD DIAS | CANTIDAD HORAS SEMANA | TOTAL HORAS POR MES X 4 SEMANAS | VALOR TOTAL POR MES | INDIQUE CON UNA X SU ELECCIÓN |
|------|---------------|-----------------------|---------------------------------|---------------------|-------------------------------|
| 1 | 3 | 3 | 12 | \$600.000.00 | |
| 1 | 4 | 4 | 16 | \$700.000.00 | |
| 1 | 5 | 5 | 20 | \$800.000.00 | |
| 1 | 6 | 6 | 24 | \$900.000.00 | X |

Su información nos servirá de mucha ayuda para mejorar nuestros servicios y ofrecer una mejor calidad en nuestro trabajo, recuerda que la clave es tener una vida natural una vida **“NATURALL TRAINING”**.

GRACIAS

“NATURALL TRAINING”

ENCUESTA # 13

| | | | |
|--|---------------------|---------------------------------|-----------------|
| Nombre y apellidos: Carlos Bustos | | | |
| Edad: 24 | Peso: 75 kg | Talla: 1,74 | IMC: |
| Teléfono fijo: | | Teléfono celular: 311 538 00 97 | |
| Marque con una "X" según su nivel de actividad física, servicio y características. | | | |
| Sedentario: | Activo: | Deportista: X | Rehabilitación: |
| Línea de salud: | Línea de deporte: X | Línea de rehabilitación: | |
| Niño: | Joven: X | Adulto: | Adulto mayor: |
| Hombre: X | | Mujer: | |

A continuación se presentaran unas preguntas de opción múltiple con la cual se recolectara información importante para conocer las necesidades de cada cliente y así proporcionar un servicio de calidad.

85. Si usted indico que quiere seguir la línea de salud, cual o cuales de los siguientes planes elegiría.

| | | |
|--|--|--------------------------------|
| kk. Ejercicio físico adecuado para la salud. | ll. Ejercicio físico Participativo recreativo y competitivo. | mm. Ejercicio físico estético. |
|--|--|--------------------------------|

86. Si usted indico que quiere seguir la línea de entrenamiento deportivo, cual o cuales de los siguientes planes elegiría:

| | | | | |
|--------------------------|-----------------|---------------------|--------------------------------|----------|
| y. Rendimiento deportivo | | | z. Rendimiento por disciplinas | |
| Formación | Especialización | Altos Logros | Individuales | Conjunto |

87. Si usted eligió la línea de rendimiento deportivo cuál de estas tres quiere enfatizar.

| | | |
|------------------------|-----------------|-----------------|
| kk. Rendimiento | ll. Rendimiento | mm. Rendimiento |
|------------------------|-----------------|-----------------|

| | | |
|----------------|--------------------|--------------|
| físico. | técnico – táctico. | psicológico. |
|----------------|--------------------|--------------|

88. Si usted indica que quiere seguir la línea de rehabilitación, cual o cuales de los siguientes planes desea tomar:

| | | |
|---------------------------|--------------------------------|-------------------|
| kk. Mujeres post – parto. | ll. Personas post – operación. | mm. Adulto mayor. |
|---------------------------|--------------------------------|-------------------|

89. En sus planes usted le gustaría trabajar con:

| | | | | | |
|--------------------|-------------------------------|--|---------------------|---------------------------------|------------------|
| iii. Pesas. | jjj. Bandas elásticas. | kkk. “TRX” entrenamiento en suspensión. | III. Fútbol. | mmm. Alon es medicinales | F. Ste p. |
|--------------------|-------------------------------|--|---------------------|---------------------------------|------------------|

90. Indique la franja de horario que usted prefiere para realizar su programa de ejercicio físico:

| | | |
|---------------------|---------------------------|--------------------|
| kk. Jornada mañana. | ll. Jornada tarde. | mm. Jornada noche. |
|---------------------|---------------------------|--------------------|

91. A continuación se presentarán unas preguntas de “sí” o “no” con la cual se recolectará información importante para mejorar la calidad del servicio y conocer las necesidades de cada cliente. Indique la respuesta que usted considere según su criterio y/o interés.

| PREGUNTAS ¿CONSIDERA USTED QUE? | SI | NO |
|---|----------|----|
| 181. El ejercicio físico es bueno para la salud. | X | |
| 182. Una dieta balanceada es importante. | X | |
| 183. El descanso es esencial para usted. | X | |
| 184. Es necesario contar con apoyo médico. | X | |
| 185. Es necesario contar con apoyo nutricional. | X | |
| 186. Necesario contar con apoyo de un fisioterapeuta. | X | |

| | | |
|--|---|--|
| 187. Hacer ejercicio es óptimo para su salud. | X | |
| 188. La salud es primordial para toda persona. | X | |
| 189. El rendimiento es necesario para cumplir metas. | X | |
| 190. Es necesario que los materiales sean de última generación. | X | |
| 191. Es necesario el acompañamiento del instructor durante la sesión. | X | |
| 192. Es necesario obtener información de los progresos por medio magnético y físico. | X | |
| 193. La variedad de ejercicios son necesarios para el mejoramiento del entrenamiento. | X | |
| 194. Es necesario recibir las sesiones en lugares indoor y outdoor. | X | |
| 195. Los resultados son directamente proporcionales a la intensidad horaria de los ejercicios. | X | |

De acuerdo al tiempo en horas semanales y costo total por mes, indique cuál de los siguientes valores estaría en posibilidad económica de pagar según su capacidad, necesidad y preferencia.

| HORA | CANTIDAD DIAS | CANTIDAD HORAS SEMANA | TOTAL HORAS POR MES X 4 SEMANAS | VALOR TOTAL POR MES | INDIQUE CON UNA X SU ELECCIÓN |
|------|---------------|-----------------------|---------------------------------|---------------------|-------------------------------|
| 1 | 3 | 3 | 12 | \$600.000.00 | |
| 1 | 4 | 4 | 16 | \$700:000.00 | |
| 1 | 5 | 5 | 20 | \$800.000.00 | |
| 1 | 6 | 6 | 24 | \$900.000.00 | X |

Su información nos servirá de mucha ayuda para mejorar nuestros servicios y ofrecer una mejor calidad en nuestro trabajo, recuerda que la clave es tener una vida natural una vida **“NATURALL TRAINING”**.

GRACIAS

“NATURALL TRAINING”

ENCUESTA # 14

| | | | |
|---|----------------------------|---------------------------------|-----------------|
| Nombre y apellidos: María Fernanda Gonzales | | | |
| Edad: 23 | Peso: 52 kg | Talla: 1,68 m | IMC: |
| Teléfono fijo: 637 88 84 | | Teléfono celular: 314 416 28 26 | |
| Marque con una “X” según su nivel de actividad física, servicio y características. | | | |
| Sedentario: | Activo: | Deportista: X | Rehabilitación: |
| Línea de salud: | Línea de deporte: X | Línea de rehabilitación: | |
| Niño: | Joven: X | Adulto: | Adulto mayor: |
| Hombre: | | Mujer: X | |

A continuación se presentaran unas preguntas de opción múltiple con la cual se recolectara información importante para conocer las necesidades de cada cliente y así proporcionar un servicio de calidad.

92.Si usted indico que quiere seguir la línea de salud, cual o cuales de los siguientes planes elegiría.

| | | |
|---------------------|---------------------|---------------------|
| nn.Ejercicio físico | oo.Ejercicio físico | pp.Ejercicio físico |
|---------------------|---------------------|---------------------|

| | | |
|-------------------------|---|-----------|
| adecuado para la salud. | Participativo recreativo y competitivo. | estético. |
|-------------------------|---|-----------|

93. Si usted indicó que quiere seguir la línea de entrenamiento deportivo, cual o cuales de los siguientes planes elegiría:

| | | | | |
|---------------------------|-----------------|---------------------|---------------------------------|----------|
| aa. Rendimiento deportivo | | | bb. Rendimiento por disciplinas | |
| Formación | Especialización | Altos Logros | Individuales | Conjunto |

94. Si usted eligió la línea de rendimiento deportivo cuál de estas tres quiere enfatizar.

| | | |
|--------------------------------|------------------------------------|------------------------------|
| nn. Rendimiento físico. | oo. Rendimiento técnico – táctico. | pp. Rendimiento psicológico. |
|--------------------------------|------------------------------------|------------------------------|

95. Si usted indicó que quiere seguir la línea de rehabilitación, cual o cuales de los siguientes planes desea tomar:

| | | |
|---------------------------|--------------------------------|-------------------|
| nn. Mujeres post – parto. | oo. Personas post – operación. | pp. Adulto mayor. |
|---------------------------|--------------------------------|-------------------|

96. En sus planes usted le gustaría trabajar con:

| | | | | | |
|--------------------|-------------------------------|--|---------------------|----------------------------------|------------------|
| nnn. esa s. | ooo. bandas elásticas. | ppp. “TRX” entrenamiento en suspensión. | qqq. itball. | rrr. Balones medicinales. | F. Ste p. |
|--------------------|-------------------------------|--|---------------------|----------------------------------|------------------|

97. Indique la franja de horario que usted prefiere para realizar su programa de ejercicio físico:

| | | |
|---------------------|---------------------------|--------------------|
| nn. Jornada mañana. | oo. Jornada tarde. | pp. Jornada noche. |
|---------------------|---------------------------|--------------------|

98.A continuación se presentaran unas preguntas de “si” o “no” con la cual se recolectara información importante para mejorar la calidad del servicio y conocer las necesidades de cada cliente. Indique la repuesta que usted considere según su criterio y/o interés.

| PREGUNTAS ¿CONSIDERA USTED QUE? | SI | NO |
|--|----|----|
| 196. El ejercicio físico es bueno para la salud. | X | |
| 197. Una dieta balanceada es importante. | X | |
| 198. El descanso es esencial para usted. | X | |
| 199. Es necesario contar con apoyo médico. | X | |
| 200. Es necesario contar con apoyo nutricional. | X | |
| 201. Necesario contar con apoyo de un fisioterapeuta. | X | |
| 202. Hacer ejercicio es óptimo para su salud. | X | |
| 203. La salud es primordial para toda persona. | X | |
| 204. El rendimiento es necesario para cumplir metas. | X | |
| 205. Es necesario que los materiales sean de última generación. | X | |
| 206. Es necesario el acompañamiento del instructor durante la sesión. | X | |
| 207. Es necesario obtener información de los progresos por medio magnético y físico. | X | |
| 208. La variedad de ejercicios son necesarios para el mejoramiento del entrenamiento. | X | |
| 209. Es necesario recibir las sesiones en lugares indoor y outdoor. | X | |
| 210. Los resultados son directamente proporcionales a la intensidad horaria de los ejercicios. | X | |

De acuerdo al tiempo en horas semanales y costo total por mes, indique cuál de los siguientes valores estaría en posibilidad económica de pagar según su capacidad, necesidad y preferencia.

| HORA | CANTIDAD | CANTIDAD | TOTAL | VALOR | INDIQUE |
|------|----------|----------|-------|-------|---------|
|------|----------|----------|-------|-------|---------|

| | DIAS | HORAS SEMANA | HORAS POR MES X 4 SEMANAS | TOTAL POR MES | CON UNA X SU ELECCIÓN |
|---|------|--------------|---------------------------|---------------|-----------------------|
| 1 | 3 | 3 | 12 | \$600.000.00 | |
| 1 | 4 | 4 | 16 | \$700.000.00 | |
| 1 | 5 | 5 | 20 | \$800.000.00 | |
| 1 | 6 | 6 | 24 | \$900.000.00 | X |

Su información nos servirá de mucha ayuda para mejorar nuestros servicios y ofrecer una mejor calidad en nuestro trabajo, recuerda que la clave es tener una vida natural una vida **“NATURALL TRAINING”**.

GRACIAS

“NATURALL TRAINING”

ENCUESTA # 15

| | | | |
|---|-------------------|---------------------------------|-----------------|
| Nombre y apellidos: Gustavo Pardo Camacho | | | |
| Edad: 27 | Peso: 64 kg | Talla: 1,71 m | IMC: |
| Teléfono fijo: 435 27 66 | | Teléfono celular: 311 457 96 81 | |
| Marque con una “X” según su nivel de actividad física, servicio y características. | | | |
| Sedentario: | Activo: X | Deportista: | Rehabilitación: |
| Línea de salud: X | Línea de deporte: | Línea de rehabilitación: | |

| | | | |
|------------------|--------|------------------|---------------|
| Niño: | Joven: | Adulto: X | Adulto mayor: |
| Hombre: X | | Mujer: | |

A continuación se presentaran unas preguntas de opción múltiple con la cual se recolectara información importante para conocer las necesidades de cada cliente y así proporcionar un servicio de calidad.

99. Si usted indico que quiere seguir la línea de salud, cual o cuales de los siguientes planes elegiría.

| | | |
|---|--|--------------------------------|
| qq. Ejercicio físico adecuado para la salud. | rr. Ejercicio físico Participativo recreativo y competitivo. | ss. Ejercicio físico estético. |
|---|--|--------------------------------|

100. Si usted indico que quiere seguir la línea de entrenamiento deportivo, cual o cuales de los siguientes planes elegiría:

| | | | | |
|---------------------------|-----------------|--------------|---------------------------------|----------|
| cc. Rendimiento deportivo | | | dd. Rendimiento por disciplinas | |
| Formación | Especialización | Altos Logros | Individuales | Conjunto |

101. Si usted eligió la línea de rendimiento deportivo cuál de estas tres quiere enfatizar.

| | | |
|-------------------------|------------------------------------|------------------------------|
| qq. Rendimiento físico. | rr. Rendimiento técnico – táctico. | ss. Rendimiento psicológico. |
|-------------------------|------------------------------------|------------------------------|

102. Si usted indico que quiere seguir la línea de rehabilitación, cual o cuales de los siguientes planes desea tomar:

| | | |
|---------------------------|--------------------------------|-------------------|
| qq. Mujeres post – parto. | rr. Personas post – operación. | ss. Adulto mayor. |
|---------------------------|--------------------------------|-------------------|

103. En sus planes usted le gustaría trabajar con:

| | | | | | |
|----------------------------|---|--|------------------------------|---|--------------------------|
| sss. esa s. | ttt. Band as elásti cas. | uuu. “ TRX” entren amient o en suspe nsión. | vvv. itba ll. | www. alon es medi cinal es | F. Ste p. |
|----------------------------|---|--|------------------------------|---|--------------------------|

104. Indique la franja de horario que usted prefiere para realizar su programa de ejercicio físico:

| | | |
|------------------------|--------------------|---------------------------|
| qq. Jornada mañana. | rr. Jornada tarde. | ss. Jornada noche. |
|------------------------|--------------------|---------------------------|

105. A continuación se presentaran unas preguntas de “sí” o “no” con la cual se recolectara información importante para mejorar la calidad del servicio y conocer las necesidades de cada cliente. Indique la repuesta que usted considere según su criterio y/o interés.

| PREGUNTAS ¿CONSIDERA USTED QUE? | SI | NO |
|---|----------|----|
| 211. El ejercicio físico es bueno para la salud. | X | |
| 212. Una dieta balanceada es importante. | X | |
| 213. El descanso es esencial para usted. | X | |
| 214. Es necesario contar con apoyo médico. | X | |
| 215. Es necesario contar con apoyo nutricional. | X | |
| 216. Necesario contar con apoyo de un fisioterapeuta. | X | |
| 217. Hacer ejercicio es óptimo para su salud. | X | |
| 218. La salud es primordial para toda persona. | X | |
| 219. El rendimiento es necesario para cumplir metas. | X | |
| 220. Es necesario que los materiales sean de última generación. | X | |
| 221. Es necesario el acompañamiento del instructor durante la sesión. | X | |

| | | |
|--|---|--|
| 222. Es necesario obtener información de los progresos por medio magnético y físico. | X | |
| 223. La variedad de ejercicios son necesarios para el mejoramiento del entrenamiento. | X | |
| 224. Es necesario recibir las sesiones en lugares indoor y outdoor. | X | |
| 225. Los resultados son directamente proporcionales a la intensidad horaria de los ejercicios. | X | |

De acuerdo al tiempo en horas semanales y costo total por mes, indique cuál de los siguientes valores estaría en posibilidad económica de pagar según su capacidad, necesidad y preferencia.

| HORA | CANTIDAD DIAS | CANTIDAD HORAS SEMANA | TOTAL HORAS POR MES X 4 SEMANAS | VALOR TOTAL POR MES | INDIQUE CON UNA X SU ELECCIÓN |
|------|---------------|-----------------------|---------------------------------|---------------------|-------------------------------|
| 1 | 3 | 3 | 12 | \$600.000.00 | |
| 1 | 4 | 4 | 16 | \$700:000.00 | |
| 1 | 5 | 5 | 20 | \$800.000.00 | |
| 1 | 6 | 6 | 24 | \$900.000.00 | X |

Su información nos servirá de mucha ayuda para mejorar nuestros servicios y ofrecer una mejor calidad en nuestro trabajo, recuerda que la clave es tener una vida natural una vida “NATURALL TRAINING”.

GRACIAS

GLOSARIO

- ✓ **Personal training:** "Un Entrenador Personal es un profesional de la salud que utiliza una evaluación y entrevista individualizada para obtener, motivar, educar y desarrollar un programa de ejercicio seguro y efectivo, de acuerdo al estado de salud, capacidad, necesidades y metas del cliente. Además, va a determinar si el cliente debe ser derivado a otro profesional de la salud (como un terapeuta, nutricionista o especialista en el campo de la medicina), en función de los factores de riesgo presentes en cada caso."

(NSCA-Certified Personal Trainer Job Analysis Committee of the NSCA Certification Commission, 2001).

Tomado de la página: <http://www.fitnessaddiction.es/definicion.html>

- ✓ **Rendimiento deportivo:** definición de Mora Vicente 1995 (Teoría y Práctica del acondicionamiento físico, Ed. Coplef Andalucía, 1995).

"El entrenamiento deportivo es un proceso planificado y complejo que organiza cargas de trabajo progresivamente crecientes destinadas a estimular los procesos fisiológicos de súper-compensación del organismo, favoreciendo el desarrollo de las diferentes capacidades y cualidades físicas, con el objetivo de promover y consolidar el rendimiento deportivo."

<http://www.tododxts.com/preparacion-fisica/entrenamiento-deportivo/41-entrenamiento-deportivo/104-definicion-del-entrenamiento-deportivo.html>

- ✓ **Ejercicio físico:** Actividad física planificada, estructurada y repetitiva que tiene por objetivo la mejora o mantenimiento de unos o más componentes de la forma física (capacidades físicas).

<http://www.infermeravirtual.com/es-es/problemas-de-salud/tratamientos/actividad-fisica/informacion-general.html#ejerciciofisico>

- ✓ **Rehabilitación:** Las lesiones deportivas presentan una creciente prevalencia, asociada con el aumento de la práctica deportiva. Tanto a niveles de competición como recreacionales, se constata una demanda del deportista para volver a la actividad de la forma más rápida y funcional posible. Se examinan en este trabajo las características de la lesión de aparato locomotor en el deporte, y las peculiaridades del proceso de rehabilitación tras el tratamiento inicial, analizándose los actuales procedimientos e infraestructura empleados para su desarrollo, desde una perspectiva multidisciplinar.

Tomado de un artículo en pdf.

- ✓ **Calidad de vida:** Según la Organización Mundial de la Salud, la calidad de vida se define como «la percepción que un individuo tiene de su lugar en la existencia, en el contexto de la cultura y del sistema de valores en los que vive y en relación con sus objetivos, sus expectativas, sus normas, sus inquietudes. Se trata de un concepto muy amplio que está influido de modo complejo por la salud física del sujeto, su estado psicológico, su nivel de independencia, sus relaciones sociales, así como su relación con los elementos esenciales de su entorno». En definitiva, es la conjunción de tres facetas diversas, ya que necesita apoyos desde tres perspectivas diferentes, de tal forma que si falla una de ellas consiga mantener esa estabilidad al menos en las otras dos.

http://www.elcorreo.com/vizcaya/prensa/20070313/sociedad/definicion_20070313.html

✓

Estilos de vida saludables: Definidos como los procesos sociales, las tradiciones, los hábitos, conductas y comportamientos de los individuos y grupos de población que conllevan a la satisfacción de las necesidades humanas para alcanzar el bienestar y la vida.

Los estilos de vida son determinados de la presencia de factores de riesgo y/o de factores protectores para el bienestar, por lo cual deben ser vistos como un proceso dinámico que no solo se compone de acciones o comportamientos individuales, sino también de acciones de naturaleza social.

En esta forma podemos elaborar un listado de estilos de vida saludables o comportamientos saludables o factores protectores de la calidad de vida como prefiero llamarlos, que al asumirlos responsablemente ayudan a prevenir desajustes biopsicosociales - espirituales y mantener el bienestar para generar calidad de vida, satisfacción de necesidades y desarrollo humano.

Desde una perspectiva integral, es necesario considerar los estilos de vida como parte de una dimensión colectiva y social, que comprende tres aspectos interrelacionados: el material, el social y el ideológico (Bibeau y col 1985).

En lo material, el estilo de vida se caracteriza por manifestaciones de la cultura material: vivienda, alimentación, vestido.

En lo social, según las formas y estructuras organizativas: tipo de familia, grupos de parentesco, redes sociales de apoyo y sistemas de soporte como las instituciones y asociaciones.

En el plano ideológico, los estilos de vida se expresan a través de las ideas, valores y creencias que determinan las respuestas o comportamientos a los distintos sucesos de la vida.

Desde esta perspectiva integral, los estilos de vida no pueden ser aislados del contexto social, económico, político y cultural al cual pertenecen y deben ser acordes a los objetivos del proceso de desarrollo que como fue expuesto es dignificar la persona humana en la sociedad a través de mejores condiciones de vida y de bienestar.

Los estilos de vida se han identificado principalmente con la salud en un plano biológico pero no la salud como bienestar biopsicosocial espiritual y como componente de la calidad de vida. En este sentido se definen como **Estilos de Vida Saludables**.

<http://www.funlibre.org/documentos/lemaya1.htm>

- ✓ **Sedentarismo:** El sedentarismo es una forma de vida que va en expectativa contra de la vida misma del ser humano. El sedentarismo hace más propensas a las personas a enfermar y adquirir más tempranamente signos de envejecimiento. A la vez, este estilo de vida en “cámara lenta” conduce al sobrepeso, potenciando las posibilidades de morbilidad y mortalidad en el hombre. Si bien todo ello es un obstáculo en la salud de las personas jóvenes y en edad productiva, más complicado es el cuadro desde que se ha alcanzado una de vida promedio de 85 años.

Para la OMS la persona es sedentaria cuando su gasto semanal en actividad física no supera las dos mil calorías, también los son aquellos que solo efectúan una actividad semanal y que supongamos que las gastan, ya que en el

organismo nuestras estructuras y funciones poseen una característica de entrenamiento que requiere de un estímulo al menos cada dos días.

Para las mujeres la OMS estima que más del 70% de los trastornos que sufren guardan relación directa o indirecta con la falta de actividad física. Esto porque ellas a muy temprana edad pierden tejido muscular y ganan tejido adiposo, producto de sus hábitos sedentarios de vida, por tal razón, se recomienda: hacer ejercicio desde temprana edad y gastar al menos 2500 calorías en ejercicio a la semana. Muy importante son las recomendaciones médicas para determinar limitaciones y efectos no deseados que podría provocar determinado tipo de ejercicio.

http://www.gaceta.udg.mx/Hemeroteca/paginas/558/G558_COT%2024-25.pdf

BIBLIOGRAFÍA

<http://www.zona33preescolar.com/educacion-fisica/>

http://html.rincondelvago.com/entrenamiento-deportivo_5.html

<http://www.icarito.cl/enciclopedia/articulo/segundo-ciclo-basico/educacion-fisica/preparacion-fisica-habilidades-y-destrezas-motrices/2009/12/67-8663-9-habilidades-motoras-basicas.shtml>

<http://www.spainfitness.com/gimnasia/articulo/balon-medicinal.html>

http://www.gaceta.udg.mx/Hemeroteca/paginas/558/G558_COT%2024-25.pdf

<http://www.funlibre.org/documentos/lemaya1.htm>

http://www.elcorreo.com/vizcaya/prensa/20070313/sociedad/definicion_20070313.html

<http://www.infermeravirtual.com/es-es/problemas-de-salud/tratamientos/actividad-fisica/informacion-general.html#ejerciciofisico>

<http://www.tododxts.com/preparacion-fisica/entrenamiento-deportivo/41-entrenamiento-deportivo/104-definicion-del-entrenamiento-deportivo.html>

<http://www.fitnessaddiction.es/definicion.html>

<http://www.webislam.com/?idt=4051>

[Estrategia mundial sobre régimen alimentario, actividad física y salud.](#)

<http://mensual.prensa.com/mensual/contenido/2005/12/04/hoy/mundo/422362.html>

<http://www.binasss.sa.cr/seguridad/articulos/PoliticadeCalidad-Ejemplos.pdf>

<http://es.wikipedia.org/wiki/Bogot%C3%A1>

<http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP>

<http://www.gestiopolis.com/canales/demarketing/articulos/18/controlserviciocliente.htm>

<http://www.monografias.com/trabajos12/proce/proce.shtml#opr>

<http://www.mailxmail.com/curso-exito-gestion-proyectos/etapas-proyecto>

<http://www.caprovimpo.gov.co/CAPROVIMPO/Organigrama/Paginas/Funciones-del-gerente-general.aspx>

www.secretariasenado.gov.co

