

EMPRESA VIVE BIEN SERVICIOS DEPORTIVOS

**LAURA RODRIGUEZ CHAPARRO
JENNY PAOLA TORRES MURCIA**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
UNIDAD DE PROYECCIÓN SOCIAL-PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO
FACULTAD DE CULTURA FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN
BOGOTÁ D.C.
2012**

EMPRESA VIVE BIEN SERVICIOS DEPORTIVOS

**LAURA RODRIGUEZ CHAPARRO
JENNY TORRES**

**TRABAJO DE GRADO CREACIÓN DE EMPRESA, PARA OPTAR EL TITULO
DE PROFESIONALES EN CULTURA FÍSICA DEPORTE Y RECREACIÓN.**

**ASESORES.
PILAR RODRÍGUEZ
FRANCISCO FONSECA
NORMA VELÁSQUEZ
HERNANDO DÍAZ
GRUPO DE EMPRENDIMIENTO UNIVERSIDAD SANTO TOMAS.**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
UNIDAD DE PROYECCIÓN SOCIAL-PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO
FACULTAD DE CULTURA FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN
BOGOTÁ D.C.
2012**

TABLA DE CONTENIDO

Introducción	1
Capítulo 1: Generalidades	2
1.1 Fundamentación Humanista	2
1.2 Planteamiento del problema	4
1.3 Justificación	6
1.4 Objetivos del plan	8
1.4.1 General	8
1.4.2 Específicos	8
1.5 Marco referencial	9
Capítulo 2: Mercadeo	15
2.1 Generalidades	15
2.1.1 Definición de la empresa	15
2.1.2 Misión	16
2.1.3 Visión	16
2.1.4 Valores	16
2.1.5 Políticas institucionales	16
2.1.6 Logotipo y eslogan	17
2.2 Producto	18
2.2.1 Descripción del producto	18
2.3 Zona de influencia	28
2.4 Perfil del consumidor	30
2.5 Análisis del sector contexto	34
2.5.1 Encuesta	36
2.5.2 Tabulación	37
2.5.3 Conclusión de la Encuesta	42
2.6. Análisis del mercado	42
2.6.1 La competencia	42
2.7 Valoración de la información	47
2.8 Diseño de estrategias comerciales	47
Capítulo 3: Fase Técnica	50
3.1 Ingeniería del proyecto	50
3.2 Localización	51
3.3 Tamaño del proyecto	52
3.4 Flujograma del proceso	52
3.5 Recursos técnicos requeridos para cada fase y formas de adquisición	54
3.6 Personal requerido para cada fase del proceso de producción	56
3.7 Sistema de control de calidad sobre el producto.	57
Capítulo 4: Fase Administrativa	58
4.1 Estructura organizacional	58
4.2 Objetivos de la empresa	59
4.3 Personal a contratar	59
4.4 Manual de funciones y descripción de los cargos	60

4.5 Procesos de ingresos y salida de personal	67
4.6 Tipos de contratación	68
4.7 Tipo de sociedad	69
Capítulo 5: Fase Financiera	70
5.1 Inversión	70
5.2 Egresos	73
5.3 Ingresos	78
5.4 Flujo de caja e indicadores financieros	80
5.5 Estados financieros	82
Conclusiones	83
Referencias	84
Anexos	85

INTRODUCCIÓN

En este documento se encuentra la idea de negocio VIVE BIEN SERVICIOS DEPORTIVOS una empresa que pretende darse a conocer como prestadora de servicios enfocados en la promoción de la salud, dirigidos a las personas que habitan en conjuntos residenciales que cuenten con club house, la idea es generar expectativas entre la población residente, de cómo mejorar su salud, través de la práctica constante de actividad física.

Lo más importante de esta idea de negocio es ayudar a los residentes y núcleo familiar a mejorar su calidad de vida y generen hábitos de vida saludable para así disminuir los índices de sobrepeso y obesidad que amenazan el bienestar y la salud de los colombianos, por medio de programas de ejercicios y conferencias médicas (nutrición y psicología).

CAPITULO 1 GENERALIDADES.

1.1. FUNDAMENTACION HUMANISTA

La ética debe ser lo más importante en inculcar en la formación del hombre, todas las personas a través de la ética forman su personalidad y carácter, todo esto permite crear individuos con valores como la responsabilidad y el respeto que acaten las leyes de nuestra sociedad.

El código de ética implementado por nosotros en nuestra empresa será basado en la moral social, las leyes de estado y la conciencia moral fortaleciendo así aspectos tales como: La tolerancia, el respeto por las normas y leyes implantadas, el compañerismo y el servicio al cliente de calidad entre otros.

Es así que los partícipes de nuestra empresa deberán poner en practicar estos valores para que la convivencia y surja de manera espontanea sin problemas ni inconvenientes.

Código de Ética

a. Frente al Estado

Colaborar con el cumplimiento de los fines del Estado a través del estricto cumplimiento de mis obligaciones en materia laboral, tributaria, administrativa, comercial y contractual.

En caso de contratación con entidades estatales, se respetaran los principios de transparencia, responsabilidad economía y cumplimiento a plenitud los requerimientos del estatuto contractual de la administración pública.

Suministrar información veraz y oportuna.

Actuar con ética en los procesos de contratación directa, licitaciones y concursos cumpliendo rigurosamente las obligaciones que de ellos deriven.
Observar una actitud ética frente a los servidores públicos

b. Frente a la comunidad en general

- Colaborar en la construcción participativa de una cultura ética.
- Contribuir al desarrollo económico con justicia social.
- Garantizar la prestación de bienes y servicios de la mejor calidad.
- Garantizar a los consumidores información suficiente y adecuada que les permita hacer efectivos sus derechos, en especial el de la libertad de elección.
- Cumplir con las condiciones de calidad e idoneidad de bienes y servicios.

b. Frente a los empleados

Respetar la dignidad humana y los derechos inalienables de los subordinados y colaboradores; así mismo remunerarlos con justicia y cumplir estrictamente con el reconocimiento y pago de sus prestaciones sociales, de salud, seguridad social y pensiones.

Promover su desarrollo integral, capacitación y bienestar divulgando los valores de una cultura ética al interior de la empresa.

c. Frente a la comunidad empresarial

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

d. Frente a los acreedores y proveedores

- Informar con veracidad sobre la situación económica y financiera de la empresa.
- Cumplir cabalmente con las obligaciones legales y contractuales.

- Abstenerme de la realización de actos ilegales o antiéticos en detrimento de terceros.
- Promover la creación de una cultura ética entre los acreedores y proveedores

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Hoy en día aproximadamente 3,2 millones de personas mueren a causa del sedentarismo cada año. Las personas con poca actividad física corren un riesgo entre un 20% y un 30% mayor que las otras de morir por cualquier causa. La actividad física regular reduce el riesgo de padecer depresión, enfermedades cardiovasculares, hipertensión, diabetes y cáncer de mama o colon. El sedentarismo es más frecuente en los países de ingresos altos, pero actualmente también se detectan niveles muy altos del problema en algunos países de ingresos medios, sobre todo entre las mujeres. (Informe sobre la situación mundial de las enfermedades no transmisibles 2010) ¹

La mayor parte de la población colombiana no realiza la actividad física suficiente durante la semana para obtener beneficios en la salud y en la calidad de vida a pesar de que la Organización Mundial de la Salud (OMS) recomienda en sus lineamientos un entorno adecuado para la actividad física, no se muestra interés por parte de la comunidad.

La realidad es que los colombianos están muy quietos y en Bogotá específicamente, por tener un índice poblacional concentrado principalmente en el área urbana la prevalencia del sedentarismo resulta alarmante. El estudio ENFREC II realizado por el entonces Ministerio de Salud, muestra resultados preocupantes: 35 % de la población encuestada realiza actividad física una sola vez a la semana, 52,7 % no realiza ninguna actividad de este tipo y sólo 21,2% la realiza en forma regular por lo menos tres veces a la semana. En el caso de los adolescentes, 20,7 % son sedentarios, 50 % irregularmente activos, 19,6 % regularmente activos y 9,8 % activos (Muévase contra el sedentarismo Facultad de Rehabilitación y Desarrollo Humano. Urosario. Lilia Virginia García Sánchez y cols²).

¹ Organización Mundial de la Salud, 2011 RESUMEN DE ORIENTACIÓN. ©.disponible en http://www.who.int/nmh/publications/ncd_report_summary_es.pdf

² Lilia Virginia García Sánchez y cols. disponible en <http://www.urosario.edu.co/urosario>.

Así las cosas, como futuros profesionales del deporte, buscamos mejorar los hábitos de vida de personas ciudadinas expuestas al sedentarismo, por medio del aprovechamiento libre.

Un gran porcentaje de ellos habitan en espacios reducidos; de ahí la necesidad de crear estructuras con espacios deportivos dentro de algunos conjuntos residenciales de Bogotá llamados Club House, los cuales cuentan con instalaciones como gimnasio, piscina y salón de eventos. Estos espacios sirven como lugar de esparcimiento e integración para sus habitantes; pero, para lograr un buen uso de ellos, es necesario de la orientación de profesionales. La empresa que se constituirá llamada **VIVE BIEN SERVICIOS DEPORTIVOS**, cuenta con el personal capacitado y recursos necesarios para brindar una buena orientación deportiva y asesorías saludables, para hacer el uso adecuado de los escenarios del Club House, contribuyendo a mejorar la salud de los habitantes de los conjuntos residenciales.

La empresa va dirigida inicialmente a los conjuntos residenciales con Club House ubicados en la localidad de Suba, debido a que alrededor del 15 y el 16% de la población es estrato 4 y 5, y presentan mayor presencia de club house en este sector, los cuales cuentan con las características necesarias para el desarrollo de nuestra idea de negocio.

1.3 JUSTIFICACION

El hecho de moverse es la esencia de la actividad física la cual se puede decir que trae consigo grandes beneficios para las personas que la practican. Estos pueden ser físicos, sociales o psicológicos como se presentan a continuación:

- **Beneficios físicos:** dentro de estos beneficios encontramos que se mejora el desarrollo infantil, se aumenta la longevidad, reduce las complicaciones en el embarazo, se reduce el riesgo de padecer enfermedades crónicas como enfermedades cardiovasculares, diabetes mellitus tipo 2, osteoporosis además de la reducción del riesgo de padecer de algunos tipos de cáncer (colón, próstata, seno, pulmón y endometrio), se controla el peso corporal, se previenen complicaciones articulares³.
- **Beneficios psíquicos:** se reduce el estrés, se incrementa la autoestima, se disminuye la ansiedad, la depresión, se mejora el rendimiento académico, la confianza, la estabilidad emocional, la independencia, la imagen corporal y la satisfacción sexual⁴.
- **Beneficios sociales:** “Cohesión social: Las personas que realizan actividad física tienden a estar más integradas socialmente a su comunidad, Resocialización de jóvenes y prevención de consumo de psicoactivos: Los programas de actividad física proveen una estrategia adecuada de prevención, tratamiento, rehabilitación y reinserción, en aquellos jóvenes que tienen un riesgo mayor de consumo de psicoactivos y de asumir conductas antisociales, Disminución de los costos de salud: aunque existe un limitado conocimiento sobre el costo de la inactividad física en países como Colombia, la información existente en otros países orienta en cuanto a los altos costos en los que incurren los sistemas de salud para atender las diferentes enfermedades que se presentan debido a este comportamiento. (Sedentarismo) Solo en los Estados Unidos el costo de la inactividad física para el año 2000 fue aproximadamente de \$75 billones de dólares. Datos de 1998, muestran que individuos físicamente activos ahorran alrededor de \$500 dólares por año en costos de salud, comparados con aquellos que no realizaban actividad física.”⁵

De igual manera como se menciono anteriormente la ausencia de la práctica de actividad física trae consigo problemas en estas dimensiones de la persona: en la dimensión física y de la salud trae problemas en cuanto a la posibilidad de desarrollar obesidad y sobrepeso, además de enfermedades relacionadas como los son (cardiopatías, diabetes mellitus, hipertensión arterial, hipocolesterolemia,

³ Programa nacional de actividad física Colombia activa y saludable, Ministerio de la protección social, 2004.

⁴ Programa nacional de actividad física Colombia activa y saludable, Ministerio de la protección social, 2004.

⁵ Programa nacional de actividad física Colombia activa y saludable, Ministerio de la protección social, 2004.

síndrome metabólico, problemas articulares, problemas del aparato respiratorio, problemas del aparato digestivo, etc.). Además de problemas de la disminución del bienestar los cuales propician una muerte prematura a la persona que las posee.

En cuanto a la dimensión psicológica se ha encontrado que personas con sobrepeso tienden a tener menor autoestima y problemas psicológicos asociados. Y por ultimo otro punto desde el cual se puede justificar el proyecto de empresa es la disminución de costos de salud derivados de dichas patologías.

Y “aunque existe un limitado conocimiento sobre el costo de la inactividad física en países como Colombia, la información existente en otros países orienta en cuanto a los altos costos en los que incurren los sistemas de salud para atender las diferentes enfermedades que se presentan debido a este comportamiento. (Sedentarismo) Solo en los Estados Unidos el costo de la inactividad física para el año 2000 fue aproximadamente de \$75 billones de dólares. Datos de 1998, muestran que individuos físicamente activos ahorran alrededor de \$500 dólares por año en costos de salud, comparados con aquellos que no realizaban actividad física.” Lo cual ayudaría a disminuir los costos por atención en salud a este tipo de población.⁶

⁶ Programa nacional de actividad física Colombia activa y saludable, Ministerio de la protección social, 2004.

1.4 OBJETIVOS.

1.4.1 Objetivo general.

Diseñar un plan de negocios que permita crear una empresa dedicada a la prestación de servicios deportivos dentro del núcleo familiar de personas que habitan en conjuntos residenciales con Club House, dando una estructura adecuada para el desarrollo del proyecto.

1.4.2 Objetivos específicos.

- Realizar un estudio de mercado que permita evaluar la viabilidad y factibilidad de la empresa dentro del mercado objetivo.
- Diseñar un servicio que permita que la empresa responda a las necesidades encontradas en el estudio de mercado para la población objetivo.
- Crear una estructura organizacional y legal que permita a la empresa consolidarse como una organización capaz de competir en el sector y tener un amplio margen de cobertura.
- Realizar el análisis económico y financiero del proyecto para poder determinar la viabilidad en este aspecto específico.
- Establecer un control a través de una minuta de conformación de la empresa para hacer seguimiento a todo el proceso de manera precisa y efectiva durante la estructuración de la empresa

1.5 MARCO REFERENCIAL

Al evaluar las diferentes limitaciones que se pueden presentar para la constitución y desarrollo de la empresa **VIVE BIEN SERVICIOS DEPORTIVOS** la cual tiene por concepto un carácter FORMAL O NO FORMAL en el sector Colina Campestre (SALUD) para manejar procesos de servicios deportivos en club house, a continuación se destacan los posibles aspectos a tener en cuenta para el proceso de diseño, elaboración y operación de la misma a nivel de orden legal, económico, ambiental, técnico y humano.

➤ *Legal:*

La empresa **VIVE BIEN SERVICIOS DEPORTIVOS** pertenece a las Sociedades por Acciones Simplificadas que pueden constituirse por una o más personas, mediante documento privado en el cual se indiquen los siguientes requisitos: sociedad por acciones simplificada o S.A.S:

- Duración (puede ser indefinida)
- Enunciación de actividades principales, cualquier actividad comercial ó civil lícita
- Capital autorizado suscrito y pagado
- Forma de administración
- Nombre, identificación de los administradores.

LEGISLACIÓN VIGENTE APLICADA AL NEGOCIO		
NORMA	JURISDICCIÓN	APLICA EN:
Ley 1209 de 2008 y el decreto 2171 de 2009.	constitucional	Adquirir la implementación física y material que permita cumplir los requisitos y disposiciones
Ley 1209 de 2008 y el decreto 2171 de 2009.	constitucional	Gestionar y adelantar el proceso de adecuación de las instalaciones del Club House, con el fin de acatar las disposiciones
art.15 de la ley 100 de 1993.	Exclusiva	Nuestros empleados serán afiliados a una empresa promotora de salud EPS, y cotizar igualmente al sistema de seguridad social en pensiones

➤ *Económico:*

La empresa **VIVE BIEN SERVICIOS DEPORTIVOS** prestara los servicios de la Administración y, Prestación de servicios deportivos para instalaciones de

esparcimiento, descanso, promoción de la salud dentro del Club House, los cuales no requieren de gran inversión para empezar el funcionamiento de la empresa ya que no es necesario invertir en infraestructura, sino solo en materiales, así que las limitaciones son pocas y se puede llegar a tener alcances en la prestación del servicio a varios Club House al mismo tiempo.

➤ *Ambiental:*

La gestión de **VIVE BIEN SERVICIOS DEPORTIVOS**, hace la ambientación (visual y acústica) correspondiente de los espacios habilitados. Guía la dotación reglamentaria por parte de la Unidad Residencial para los implementos de seguridad de la LEY 1209/2009.

➤ *Técnico:*

La promoción e implementación de servicios deportivos y saludables de alta calidad, con exclusividad hacia los residentes y sus familiares es una de las características primordiales de **VIVE BIEN SERVICIOS DEPORTIVOS**. Las actividades son coordinadas por profesionales del ejercicio, quienes controlan, gestionan, organizan y planifican las necesidades del Club House y de los usuarios. Estableciendo contacto directo y constante con los agentes administrativos y directivos de la Unidad Residencial.

De esta forma, el funcionamiento de los espacios del Club House como gimnasio, piscina, salón de eventos, sauna y turco poseen un coherente rendimiento a través de nuestras labores de dirección, planeación y control coordinados por un profesional del ejercicio quien ejecuta clases deportivas (Natación, Pilates, Gimnasio, Rumba,), y por profesionales de la salud, para dictar conferencias y charlas (nutricionales y psicológicas). Estos servicios son manejados eficientemente por **VIVE BIEN SERVICIOS DEPORTIVOS**.

➤ *Humano:*

El correcto funcionamiento de los espacios deportivos y de esparcimiento, en aras de SERVICIOS DE CALIDAD; está sujeta al nivel de pertinencia y eficiencia en el actuar de los profesionales involucrados en dicha función. Por ende, **VIVE BIEN SERVICIOS DEPORTIVOS** como entidad facilitadora de servicios, recursos físicos y humanos posee personal competente para atención al cliente, ejecución de clases grupales y personalizadas, en la piscina, salón de clases grupales y en el gimnasio, que caracterizan el funcionamiento de los espacios de esparcimiento denominadas CLUB HOUSE.

El análisis teórico de los conceptos básicos que nos permitirán contextualizarnos de acuerdo a nuestra idea de negocio, el cual consiste en generar programas de ejercicios físicos que puede prevenir y disminuir el sedentarismo y las enfermedades que este genera, es necesario conocer definiciones tales como:

ORIGEN DE LOS CLUB HOUSE

El origen de los “country clubs” es británico, aunque el mayor desarrollo se dio sobre la periferia de las ciudades estadounidenses y canadienses.

En Argentina, la expresión “country club” comienza a utilizarse en las revistas de arquitectura de la década del treinta invocando a clubes suburbanos que combinaban instalaciones destinadas a la práctica deportiva con “viviendas residenciales” de uso temporario (“weekend” o “fin de semana”).

En Buenos Aires los primeros “countries” contruidos de acuerdo con este nuevo modelo fueron: el Tortugas Country Club (década de 1930), el Hindú Country Club (1944), el Highland Park y el Olivos Golf Club (ambos de la década de 1950). En la mayoría de los casos, estos se constituyen sobre la base de clubes deportivos existentes cercanos a la ciudad de Buenos Aires y dedicados a la práctica del golf.

En esta primera época el “country club” combina instalaciones específicamente deportivas con dos tipos de habitaciones para “alojamiento temporario”: el “club house”, o gran pabellón, con habitaciones distribuidas paralelamente y servicios generales, junto con el “barrio parque”, anexo al “country club” y comunicado con él, en el que se construyen “casas individuales de fin de semana” pertenecientes a particulares.

En cuanto a las formas jurídicas de dominio, los “country club” oscilaban entre las siguientes posibilidades: a) propiedad del club y usufructo de los socios de las habitaciones del “club house” o de las viviendas del “barrio parque”; b) sociedad cooperativa entre los mismos socios y propiedad de los bienes inmuebles respectivos; y c) simple propiedad de cada socio sobre su casa o departamento.⁷

⁷ Cabrales Barajas, Luis Felipe (2002). *Latinoamérica: países abiertos, ciudades cerradas*. UNESCO/Universidad de Guadalajara. [ISBN 970-27-0194-5](https://doi.org/10.7927/h4t9-9v6p). Tomado de: http://es.wikipedia.org/wiki/Urbanizaci%C3%B3n_cerrada⁷

Ejercicio físico

Es cualquier movimiento corporal repetido y destinado a conservar la salud o recobrarla. A menudo también es dirigido hacia el mejoramiento de la capacidad atlética y/o la habilidad. El ejercicio físico frecuente y regular es un componente necesario en la prevención de algunas enfermedades como problemas cardíacos, enfermedades cardiovasculares, Diabetes mellitus tipo 2, sobrepeso, dolores de espalda entre otras.

Es así que el ejercicio físico debe cumplir por lo menos con los requisitos de programación, intensidad y volumen

El ejercicio físico es un componente del estilo de vida que educa, disciplina, desarrolla la voluntad y la persistencia, favorece la autoestima y exoestima, genera autoconfianza y una autoimagen más positiva, al permitir el logro personal.

El ejercicio físico se debe practicar con mesura y de forma equilibrada, prestando atención a los cambios físicos internos para aprender a comprender la relación causa-efecto entre el movimiento físico concreto y su efecto directo con los cambios internos percibidos.⁸

Desarrollo Social

Como ocurre frecuentemente con la mayoría de los aspectos relacionados con las ciencias sociales, no podemos hablar de un concepto único o generalizado de desarrollo social, pues éste puede variar, no sólo de una persona a otra debido a la manera muy particular de percibir y comprender al mundo que tiene cada ser humano, sino también, de una sociedad a otra y aún dentro de cada sociedad, ya que depende tanto del momento histórico como del contexto cultural de cada una, que por supuesto son cambiante.

Una sociedad tiene una alta calidad de vida, cuando los seres humanos que la integran, dentro de un marco de paz, libertad, justicia, democracia, equidad, tolerancia y solidaridad, tienen amplias y constantes posibilidades de satisfacer sus necesidades y desplegar todas sus potencialidades con miras a lograr su

⁸ Hernández, Manuel y Ruiz, Vladimir. (2007). Obesidad, una epidemia mundial. Implicaciones de la genética. *Revista Cubana de Investigaciones Biomédicas*

mejoramiento y realización personal y la realización de la sociedad como conjunto.⁹

Actividad física

Se entienden por Actividad Física todos los movimientos naturales y/o planificados que realiza el ser humano obteniendo como resultado un desgaste de energía, con fines profilácticos, estéticos, desempeño deportivo o rehabilitadores. La "actividad física" es todo tipo de movimiento corporal que realiza el humano durante un determinado periodo de tiempo, ya sea en su trabajo o actividad laboral y en sus momentos de (ocio), que aumenta el consumo de (energía) considerablemente y el (metabolismo) de reposo, es decir, la actividad física consume calorías.¹⁰

Prevención Social:

Se entiende por prevención social la actividad de la sociedad en su conjunto, dirigida a contrarrestar las influencias de divisionismo ideológico, a la evitación de las conductas desviadas, antisociales y delictivas, mediante la eliminación de las causas y condiciones que lo generan o facilitan¹¹.

Participación:

La participación se entiende como una posibilidad de configuración de nuevos espacios sociales o como la inclusión de actores sociales en los movimientos sociales, en organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, o como la presencia en la esfera pública para reclamar situaciones o demandar cambios.

⁹ Chan, Margaret. (2008). La atención primaria de salud Más necesaria que nunca. *Informe sobre la salud en el mundo, OMS*, 12

¹⁰ Berrios X, Jadue L, Zenteno J, Ross M I, Rodríguez H, (1990) Prevalencia de los Factores de Riesgo de Enfermedades Crónicas. Estudio en población general de la Región Metropolitana. Rev Med Chil; 118: 597-604 y 1041-1042

¹¹ Berrios, X. (1993.) Prevención primaria de las enfermedades crónicas del adulto: intervención sobre sus factores de riesgo en población escolar. Rev Chil Ped 64; 6: 397-402,

La participación confiere medios y moviliza a las personas para que se desempeñen como actores y supervisores de su propio desarrollo. Es una de las metas y a la vez uno de los instrumentos de desarrollo¹²

Educación nutricional

La educación nutricional dentro de la consulta individual o grupal tiene como principal objetivo la modificación de hábitos y costumbres de alimentación de uno o todos los miembros de un núcleo familiar.

La modificación de hábitos alimentarios, es indispensable para asegurar el éxito de los planes, se trabaja en cada consulta, por medio de la motivación y los logros alcanzados por el paciente y su familia. El progreso depende en gran medida del compromiso del paciente para modificar sus costumbres alimentarias y de su apertura y motivación para cambiar.¹³

Asesoría psicológica

Conviene tener en cuenta la posible bidireccionalidad de la relación entre aspectos psicológicos y diversos trastornos de salud, entre ellos la obesidad, dado que las características psicológicas de un individuo pueden dar lugar a un incremento de ingesta e, incluso, a un patrón de ingesta compulsiva, pero no cabe duda de que el hecho de ser obeso y el estigma que ello representa en la sociedad actual puede desencadenar también en muchos individuos la aparición de las manifestaciones psicológicas anteriormente comentadas.

Más consistentes parecen los resultados de los estudios centrados en el cambio psicológico que se produce en las personas sometidas a tratamiento para adelgazar.¹⁴

¹² Berrios X, Jadue L, Zenteno J, Ross M I, Rodríguez H, (1990) Prevalencia de los Factores de Riesgo de Enfermedades Crónicas. Estudio en población general de la Región Metropolitana. Rev Med Chil; 118: 597-604 y 1041-1042

¹³ LOPEZ de Fez. (2005) Obesidad como factor de Riesgo. Servicio de Medicina Interna. Hospital García Orcoyen. Estella –Navarra.

¹⁴ Hernández, Manuel y Ruiz, Vladimir. (2007). Obesidad, una epidemia mundial. Implicaciones de la genética. *Revista Cubana de Investigaciones Biomédicas*

CAPITULO 2 MERCADEO

2.1 GENERALIDADES

2.1.1 DEFINICION EMPRESA

VIVE BIEN SERVICIOS DEPORTIVOS es una Institución Prestadora de Servicios Deportivos y saludables comprometida con la calidad de vida y la formación integral. Trabaja en pro de la Propiedad Horizontal y su comunidad Residente. Supliendo necesidades a nivel, social, familiar y personal.

Por tal motivo, **VIVE BIEN SERVICIOS DEPORTIVOS** ha diseñado programas para el suministro, la formación y la promoción de sus servicios deportivos y saludables. Los cuales se caracterizan por el profesionalismo, la enseñanza personalizada y grupal exclusiva para los Residentes de la Propiedad Horizontal en algunas áreas deportivas. Además suministra los profesionales necesarios para atención al cliente y docentes deportivos, para hacer un buen uso y el óptimo aprovechamiento de las instalaciones de Club House para ejercitarse.

Se ofrecen diversos Servicios Deportivos como clases grupales de acondicionamiento físico, Aeróbicos, Baile, Gimnasio, Natación, Pilates, Rumba entre otros.

VIVE BIEN SERVICIOS DEPORTIVOS constituida por un equipo de profesionales de la Cultura Física, la Recreación y el Deporte que cultiva la autodisciplina, la identidad y los valores inmersos en el movimiento como faceta corporal que previene enfermedades y promueva la salud, crea espacios lúdicos formativos basándose en:

- La Prevención y Promoción de la Salud.
- El Acompañamiento Profesional y Deportivo.
- La Formación y atención Deportiva Personalizada.
- La Enseñanza Metodológica de diferentes disciplinas deportivas.
- La Recreación como mecanismo pedagógico.

2.1.2 MISION

Prestar un servicio a todo el núcleo familiar residentes de club house, para mejorar sus hábitos de vida, y fortalecer la realización de actividad física como parte de su cotidianidad.

2.1.3 VISION

Ser una empresa líder en el ámbito de servicios deportivos en Club House en un periodo de 5 años, reconocida por ayudar a la comunidad a fortalecer sus hábitos de vida y mejorar su calidad de vida personal y física, ofreciendo los servicios en 10 conjuntos que posean en sus instalaciones Piscinas, salón de acondicionamiento y gimnasio.

2.1.4. VALORES

El código de ética implementado por nosotros en nuestra empresa será basado en la moral social, las leyes de estado y la conciencia moral fortaleciendo así valores tales como:

- La justicia
- La tolerancia
- La responsabilidad
- El respeto
- La seguridad
- La responsabilidad

Es así que los partícipes de nuestra empresa deberán poner en practicar estos valores para que la convivencia surja de manera espontánea sin problemas ni inconvenientes.

2.1.5 POLÍTICAS INSTITUCIONALES

1. **RESPONSABILIDAD.** Se caracteriza por cumplir con los deberes que se tienen con los clientes y que han sido adquiridos con anterioridad.
2. **SEGURIDAD.** La seguridad tanto física, psicológica y en todos los aspectos de cada uno de nuestros clientes y empleados es fundamental y una de las prioridades para que todos los programas se desarrollen con el mayor éxito.

3. **COMPROMISO.** La empresa y todos sus empleados están en una disposición total y absoluta para la prestación del servicio ofrecido, demostrando interés por desarrollar el proceso de la manera más satisfactoria para el cliente.
4. **RESPETO.** Es la base de las relaciones entre los clientes y la empresa así como con todos los involucrados con la prestación del servicio.
5. **CONFIANZA.** La empresa tiene como uno de sus objetivos que los usuarios sientan total tranquilidad cuando estén en actividades involucradas con su procesos para esto se facilitaran las herramientas de control y siempre estará a disposición de los clientes el persona más idóneo para el desarrollo de las actividades

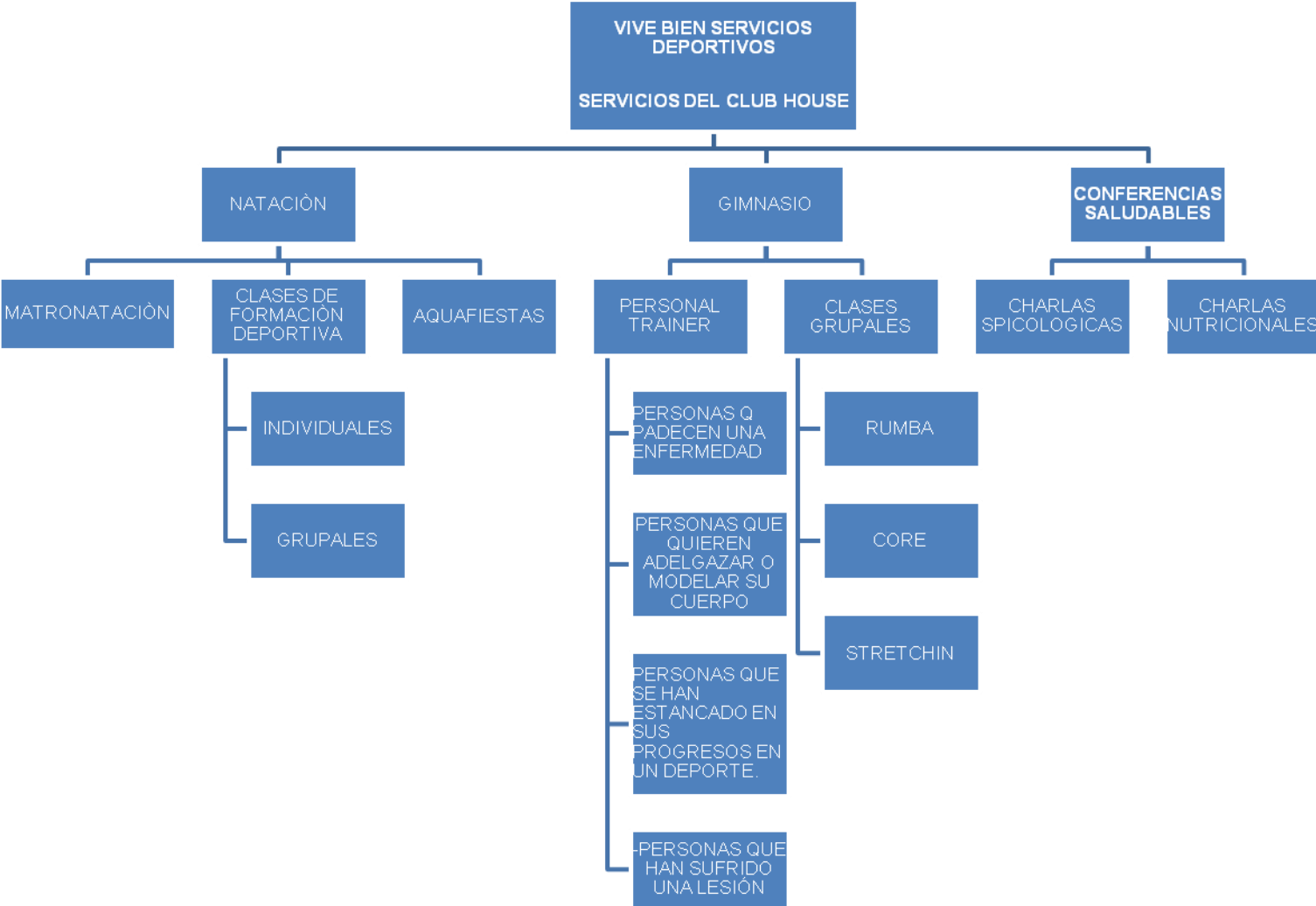
2.1.6 Logotipo y eslogan



2.2 PRODUCTO

2.2.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

La empresa **VIVE BIEN SERVICIOS DEPORTIVOS** presta los servicios que se muestran en los siguientes cuadros.



DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

	NATACIÓN	Descripción
	MATRONATACIÓN	Es una actividad que realiza el bebé con la ayuda del papá o mamá y el profesional, en la cual, el objetivo es la estimulación acuática.
1	estimulación motora	Frecuencia prevista del programa: todos los días durante 1 mes y medio (30 sesiones) Edad de los alumnos: de 2 semanas a 2 meses de edad Objetivos: utilitario e higiénico Tipo de piscina: 2 x 2 metros min y 0,50 m. de profundidad (con papito) Gestión del ente organizador: institución privada
2	estimulación sensorial	Contenidos a desarrollar: respiración, ambientación, relajación, relación padre - madre - hijo, sentidos, percepción y movimientos reflejos.
3	estimulación sensitiva	Frecuencia prevista del programa: 2 veces semanales durante 5 meses (40 sesiones) Edad de los alumnos: de 2 meses a 2 años de edad Objetivos: utilitario e higiénico Tipo de piscina: 10 x 10 metros y 1,20 m. de profundidad (pileta) Gestión del ente organizador: institución privada Contenidos a desarrollar: respiración, relajación, flotación, propulsión, socialización, esquema corporal, relación padre - madre - hijo, percepción y movimientos reflejos.

	NATACIÓN	Descripción
	CLASES DE FORMACIÓN DEPORTIVA - natación	Programa especial para personas nerviosas, adulto, niño, personalizado y personas que necesitan un programa avanzado, rápido y que tienen la posibilidad de acceder a una piscina.
1	ambientación al agua	Al iniciar un programa de natación, es fundamental dar al alumno una adecuada AMBIENTACION en el medio extraño en donde va desarrollar sus actividades, para lo cual hay que darle plena seguridad, confianza y hacerle perder el miedo.
2	desplazamientos	Que el alumno se acostumbre a desplazarse con seguridad y confianza dentro del agua

3	inmersión y respiración	Desde la ambientación el alumno Debe ir habituándose a mecanizar y automatizar los movimientos respiratorios. Porque el dominio de la respiración y la coordinación con las acciones propulsivas es un punto básico, fundamental, para nadar correctamente, con fluidez y Economía del esfuerzo.
4	flotación	FLOTACION DE CUBITO VENTRAL Flotación ventral tomado de la canaleta Flotación ventral con ayuda Flotación impulsándose de la pared o del piso FLOTACION DE CUBITO DORSAL Flotación ventral tomado de la canaleta Flotación ventral con ayuda Flotación impulsándose de la pared o del piso
5	dominio corporal	Definimos la COORDINACION, como la cualidad que tiene los músculos para integrarse, eficientemente, para la realización de un movimiento específico o de una serie de movimientos La COORDINACION tiene a lograr que el estilo sea armonioso, veloz y con menos descarga de energía y como consecuencia más económico. La capacidad de COORDINACION debe iniciarse desde la fase de la AMBIENTACION.
6	evaluación	COORDINACION: PATEO/BRACEO COORDINACION: BRACEO/RESPIRACION COORDINACION: PATEO/BRACEO/RESPIRACION
7	enseñanza de estilos	Para que un programa de la enseñanza aprendizaje de la natación se alcance con éxito, debe culminar en que los alumnos se desplacen en los cuatro estilos, para lo cual se hace necesario implementar una adecuada METODOLOGIA, la que progresivamente, en grado de dificultad, integrará las diversas partes de la técnica de nado, hasta alcanzar una perfecta coordinación total, es decir, un estilo de nado fluido, armonioso y eficaz.
8	pre-estilo espalda	Para facilitar el estudio y análisis del modelo técnico de nado estipulado, este será dividido en diversas posiciones o fases: Posición del cuerpo. Movimiento de brazos movimientos de piernas Respiración Coordinación
9	perfeccionamiento espalda	El movimiento de los brazos y piernas es la acción fundamental de la propulsión Para su estudio, análisis (y de efectos didácticos metodológicos), y respetando la técnica de cada estilo, podemos considerar en la brazada dos etapas
10	evaluación	ANALISIS DEL ESTILO Para facilitar el estudio y análisis del modelo técnico de nado estipulado, este será dividido en diversas posiciones o fases: Posición del cuerpo. Movimiento de brazos movimientos de piernas Respiración Coordinación
11	pre-estilo crol	ANALISIS DEL ESTILO Para facilitar el estudio y análisis del modelo técnico de nado estipulado, este será dividido en diversas posiciones o fases: Posición del cuerpo. Movimiento de brazos movimientos de piernas Respiración Coordinación

12	perfeccionamiento crol	COORDINACION PATEO Y BRACEO Tomados de la canaleta con la cabeza dentro del agua, realizar el braceo, cada 6 pateos, con un solo brazo El ejercicio anterior, pero alternando los brazos, cada 6 pateos (una vez el derecho una vez el izquierdo) Con la ayuda de una tabla, desplazándose, cada 2, 4, 6 pateos realizar el braceo alternadamente, con la respiración frontal
13	evaluación	COORDINACION: PATEO/BRACEO COORDINACION: BRACEO/RESPIRACION COORDINACION: PATEO/BRACEO/RESPIRACION
14	pre-estilo pecho	El movimiento de piernas se realiza en el plano horizontal, con una mecánica diferente al de los otros estilos. Se recogen las piernas flexionadas hacia los glúteos, luego se extienden hacia afuera–atrás y después se juntan los pies.
15	perfeccionamiento pecho	En el estilo pecho las fases son: FLEXION – EXTENSIÓN – UNION. Como es lógico deducir estas fases forman un ciclo de movimientos que deben realizarse en forma continua, ininterrumpidamente para ser eficaz.
16	evaluación	COORDINACION: PATEO/BRACEO COORDINACION: BRACEO/RESPIRACION COORDINACION: PATEO/BRACEO/RESPIRACION
17	pre-estilo mariposa	La posición básica es la de cubito ventral. El cuerpo estará Completamente extendido (sin rigidez), desde la nuca hasta la punta de los pies. El eje longitudinal del cuerpo configurará una línea recta, paralela a la superficie del agua. Este eje longitudinal sufrirá variaciones a nivel de hombros y caderas durante el movimiento de brazos y de acuerdo al estilo de nado.
18	perfeccionamiento mariposa	Posición del cuerpo. Movimiento de brazos movimientos de piernas Respiración Coordinación
19	evaluación	COORDINACION: PATEO/BRACEO COORDINACION: BRACEO/RESPIRACION COORDINACION: PATEO/BRACEO/RESPIRACION
20	Mantenimiento	Perfeccionar la COORDINACION en todos los estilos la podemos sintetizar en la siguiente relación: COORDINACION: PATEO/BRACEO COORDINACION: BRACEO/RESPIRACION COORDINACION: PATEO/BRACEO/RESPIRACION de cada estilo

	NATACIÓN	Descripción
	AQUAFIESTAS	Recreación acuática especializada en grupos de 5 hasta 30 niños, donde se realizan actividades y juegos con materiales lúdicos y didácticos

1	presentación del niño festejado y sus amigos	decir los nombres de los invitados y del cumpleañosero
2	actividad rompe hielo	actividad recreativa con ronda para integrar los niños
3	actividades recreo-deportivas	actividades de integración con desarrollo de valores y movimientos de desplazamiento en el agua
4	actividades competitivas	actividades de relevos y agilidad
5	actividad de integración	actividades recreativas en el agua con penitencia y rondas
6	actividad de relajación y vuelta a la calma	ejercicios de estiramiento y relajación
	Diagnostico de conformidad	pasar una encuesta a los padres para evaluar la conformidad con la clase y al profesor encargado

	GIMNASIO	
	PERSONAL TRAINER	Este servicio se presta con un entrenador personalizado que se encargará de diseñar y aplicar un programa de entrenamiento a una persona según las metas y necesidades planteadas, por el cliente y el entrenador, en el club house esto con el fin de generar comodidad y continuidad a los entrenamientos y al servicio.
	Personas que tienen una enfermedad (enfermedades cardiovasculares, osteoporosis, artritis, artrosis, diabetes,...).	Conocer a fondo la enfermedad que padece el paciente y las contraindicaciones del ejercicio en este tipo de persona.
1	Valoración funcional	Valorar al paciente las habilidades o capacidades físicas y destrezas motrices. Valorar los índices de su enfermedad
2	establecer objetivos específicos para la enfermedad	establecer los ejercicios específicos para mejorar la enfermedad y prevenir riesgos

3	Programación/ejecución del macrociclo	establecer los objetivos generales a cumplir en 6 meses
4	Programación/ejecución del mesociclo	establecer la organización del entrenamiento en un mes
5	Programación/ejecución del microciclo	establecer la organización del entrenamiento en una semana
6	Programación de las sesiones	establecer los ejercicios que se llevaran a cabo cada día de entrenamiento
7	programa de desarrollo	se ejecutan los ejercicios propuestos
8	calentamiento	se realizan ejercicios suaves para iniciar, se aumenta el pulso cardíaco
9	desarrollo	desarrollo de la parte central de la sesión según objetivos
10	vuelta a la calma	disminuir la frecuencia del ejercicio, para disminuir pulso cardíaco, realizar estiramientos
11	determinar el horario	adecuar horarios de entrenamiento con el usuario
12	determinar el nivel de la carga	determinar niveles de carga según objetivos iniciales
13	estudiar el horario ideal	determinar el horario ideal para realizar el entrenamiento
14	seguimiento y control	Realizar prueba de esfuerzo cada mes. Para evaluar habilidades y cambiar programa si es necesario
	-Personas que quieren adelgazar o modelar su cuerpo	realizando los ejercicios adecuados y controlando su ejecución correcta, modificando hábitos de la vida cotidiana
1	Valoración funcional	Valorar al paciente las habilidades o capacidades físicas y destrezas motrices.
2	establecer objetivos específicos para disminuir tejido graso	establecer los ejercicios específicos para disminuir porcentaje graso y prevenir riesgos
3	Programación del macrociclo	establecer los objetivos generales a cumplir en 6 meses
4	Programación del mesociclo	establecer la organización del entrenamiento en un mes

5	Programación del microciclo	establecer la organización del entrenamiento en una semana
6	Programación de las sesiones	establecer los ejercicios que se llevarán a cabo cada día de entrenamiento
7	programa de desarrollo	se ejecutan los ejercicios propuestos
8	calentamiento	se realizan ejercicios suaves para iniciar, se aumenta el pulso cardíaco
9	desarrollo	desarrollo de la parte central de la sesión según objetivos
10	vuelta a la calma	disminuir la frecuencia del ejercicio, para disminuir pulso cardíaco, realizar estiramientos
11	determinar el horario	adecuar horarios de entrenamiento con el usuario
12	determinar el nivel de la carga	determinar niveles de carga según objetivos iniciales
13	estudiar el horario ideal	determinar el horario ideal para realizar el entrenamiento
14	seguimiento y control	Realizar prueba de esfuerzo cada mes. Para evaluar habilidades y cambiar programa si es necesario
	-Personas que se han estancado en sus progresos en un deporte.	retomar niveles de capacidad física y especificidad del deporte o destreza
1	Valoración funcional	Valorar al paciente las habilidades o capacidades físicas y destrezas motrices.
2	establecer objetivos específicos para la enfermedad	establecer los ejercicios específicos para el deporte y prevenir riesgos
3	Programación del macrociclo	establecer los objetivos generales a cumplir en 6 meses
4	Programación del mesociclo	establecer la organización del entrenamiento en un mes
5	Programación del microciclo	establecer la organización del entrenamiento en una semana
6	Programación de las sesiones	establecer los ejercicios que se llevarán a cabo cada día de entrenamiento
7	programa de desarrollo	se ejecutan los ejercicios propuestos

8	calentamiento	se realizan ejercicios suaves para iniciar, se aumenta el pulso cardiaco
9	desarrollo	desarrollo de la parte central de la sesión según objetivos
10	vuelta a la calma	disminuir la frecuencia del ejercicio, para disminuir pulso cardiaco, realizar estiramientos
11	determinar el horario	adecuar horarios de entrenamiento con el usuario
12	determinar el nivel de la carga	determinar niveles de carga según objetivos iniciales
13	estudiar el horario ideal	determinar el horario ideal para realizar el entrenamiento
14	seguimiento y control	Realizar prueba de esfuerzo cada mes. Para evaluar habilidades y cambiar programa si es necesario
	-Personas que han sufrido una lesión y deben tener mucho cuidado para recuperarse o no volver a sufrir otra lesión	ejecutar un plan de entrenamiento de alto riesgo, rehabilitando al paciente de su lesión
1	Valoración funcional	Valorar al paciente las habilidades o capacidades físicas y destrezas motrices.
2	establecer objetivos específicos para disminuir tejido graso	establecer los ejercicios específicos para mejorar las habilidades de la articulación o miembro afectado y prevenir riesgos
3	Programación del macrociclo	establecer los objetivos generales a cumplir en 6 meses
4	Programación del mesociclo	establecer la organización del entrenamiento en un mes
5	Programación del microciclo	establecer la organización del entrenamiento en una semana
6	Programación de las sesiones	establecer los ejercicios que se llevaran a cabo cada día de entrenamiento
7	programa de desarrollo	se ejecutan los ejercicios propuestos

8	calentamiento	se realizan ejercicios suaves para iniciar, se aumenta el pulso cardiaco
9	desarrollo	desarrollo de la parte central de la sesión según objetivos
10	vuelta a la calma	disminuir la frecuencia del ejercicio, para disminuir pulso cardiaco, realizar estiramientos
11	determinar el horario	adecuar horarios de entrenamiento con el usuario
12	determinar el nivel de la carga	determinar niveles de carga según objetivos iniciales
13	estudiar el horario ideal	determinar el horario ideal para realizar el entrenamiento
14	seguimiento y control	Realizar prueba de escuerzo cada mes. Para evaluar habilidades y cambiar programa si es necesario
	CLASES GRUPALES	
1	Pilates	Son ejercicios con movimientos controlados (consientes y coordinados) van de la mano con el perfecto manejo de la respiración.
2	Rumba	El entrenamiento muscular o ejercicios con pesas hacen que la masa muscular aumente. Entre más masa muscular tenemos más energía (o grasa) quemamos. Lo contrario también es cierto: entre menos grasa muscular tenemos más grasa almacenamos.
3	Stretching	Son ejercicios suaves y mantenidos para preparar los músculos para un mayor esfuerzo y para aumentar el rango de movimiento en las articulaciones.
4	Taebo	Es una rutina de ejercicios principalmente asociados al boxeo y al Taekwondo, no tiene ningún fin de autodefensa es un método de reconocimiento del cuerpo y de tonificación desarrollando habilidades de coordinación, equilibrio y flexibilidad
5	TRX	Entrenamiento en suspensión, que se realiza por medio de de un arnés, utilizando el cuerpo como máquina para realizar ejercicios, enfocados al control corporal, trabajando todos los grupos musculares grandes y pequeños, logrando resultados y beneficios en corto plazo.
	seguimiento y control	Diagnostico del usuario de conformidad, por medio de una encuesta.

	CONFERENCIAS	
	CHARLAS NUTRICIONALES	
1	definir el objetivo a tratar	definir tema a tratar y sus objetivos
2	Poner un título llamativo al discurso:	poner un nombre llamativo
3	Preparar la conclusión del discurso	contratar una persona experta en el tema, y los funcionarios conozcan la temática antes de realizar la charla
4	Ordenar las ideas en una estructura lógica	organizar la conferencia
5	Preparar la introducción	preparar según objetivos
6	Ensayar el discurso	preparar el escenario, sonido y video para realizar ensayos antes de iniciar
7	ver el discurso por escrito	leer el discurso antes de ser presentado al publico
	CHARLAS PSICOLOGICAS	
1	definir el objetivo a tratar	definir tema a tratar y sus objetivos
2	Poner un título llamativo al discurso:	poner un nombre llamativo
3	Preparar la conclusión del discurso	contratar una persona experta en el tema, y los funcionarios conozcan la temática antes de realizar la charla
4	Ordenar las ideas en una estructura lógica	organizar la conferencia
5	Preparar la introducción	preparar según objetivos
6	Ensayar el discurso	preparar el escenario, sonido y video para realizar ensayos antes de iniciar
7	ver el discurso por escrito	leer el discurso antes de ser presentado al publico
8	seguimiento y control	Diagnóstico del usuario de conformidad, por medio de una encuesta.

2.3 ZONA DE INFLUENCIA

La empresa estará localizada en la localidad de Suba ya que es una de las localidades con mayor población de estratos 4, 5 y 6 en Bogotá, y por lo tanto con mayor poder adquisitivo respondiendo a un cierto perfil de cliente que se ha establecido previamente que tiene posibilidades de adquirir nuestro servicio.

LOCALIZACION

Esta localidad por su ubicación geográfica posee grandes zonas verdes. Es atravesada por una cadena montañosa donde se encuentran ubicados los cerros de Suba y de la conejera; dicha cadena separa la localidad en dos áreas, la oriental que se encuentra más integrada a la ciudad y la occidental que en ocasiones se cree que no forma parte de la localidad. En el ámbito socio-económico, la localidad tiene una vasta zona residencial, aunque con actividades de industrias, comercio y servicios, sobre todo en la parte sur.

DATOS DEMOGRAFICOS

Número de habitantes: 780.267 aproximadamente, extensión: 10.054 hectáreas, Suba es una de las localidades más grandes de la ciudad, representa el 11.7 % de área total de Bogotá con 10.057 hectáreas, de las cuales, una pequeña proporción es rural y el sector restante pertenece a zona urbana.

Limita al norte con el río Bogotá, con la calle 220 y con el municipio de Chía; al sur con el río Juan amarillo y calle 100.

Esta localidad por su ubicación geográfica posee grandes zonas verdes. Es atravesada por una cadena montañosa donde se encuentran ubicados los cerros de Suba y de la conejera; dicha cadena separa la localidad en dos áreas, la oriental que se encuentra más integrada a la ciudad y la occidental que en ocasiones se cree que no forma parte de la localidad.

DATOS DE INTERÉS PARA LA EMPRESA

En el siguiente cuadro se puede observar la cantidad de viviendas y hogares ubicados en la localidad de Suba, como podemos observar existe una gran demanda de personas o promedio de personas por hogar que es del 3,54 %.

Localidad	Población	Hogares	Viviendas	Personas/ hogar	Hogares/ vivienda
Santa Fe	107.044	31.198	20.858	3,43	1,50
San Cristóbal	457.726	99.829	64.402	4,59	1,55
Usme	259.189	66.792	47.949	3,88	1,39
Tunjuelito	204.367	58.780	31.255	3,48	1,88
Bosa	450.468	228.185	84.864	1,97	2,69
Kennedy	951.330	178.829	142.426	5,32	1,26
Fontibón	300.352	83.191	53.709	3,61	1,55
Enxajá	52.222	15.752	10.702	3,33	1,43
Suba	753.593	213.084	164.955	3,54	1,29
Barrio Unidos	170.550	50.154	34.167	3,50	1,47
Teusaquillo	126.125	39.232	33.838	3,21	1,16
Los Mártires	95.541	25.841	18.110	3,70	1,43
Antonio Narino	98.355	26.871	16.823	3,68	1,60
Puente Aranda	282.491	68.673	42.028	4,11	1,63
La Candelaria	27.450	7.558	4.798	3,63	1,58
Rafael Uribe	385.114	95.664	55.959	4,03	1,71
Ciudad Bolívar	628.672	145.254	108.669	4,33	1,34
Total	6.635.960	1.783.670	1.205.446	3,72	1,48

Fuente: DAPD, Subdirección de Desarrollo Social. Bogotá D.C.

15

¹⁵ DAPD, Subdirección de Desarrollo Social Bogotá D.C

2.4 PERFIL DEL CONSUMIDOR

En Colombia está aumentando de manera acelerada la prevalencia de personas que padecen de enfermedades generadas por la inactividad física y que están generando un aumento en los costos para el sistema general de salud en Colombia.

La prevención y la educación en los hábitos de vida saludables que nos ayuda a evitar que se presenten las enfermedades derivadas de la inactividad física, las personas deben modificar hábitos de vida saludable con el objetivo que se mantengan durante la vida de manera significativa.

A continuación se presenta el número de personas propuesto mediante la encuesta de consumo cultural.

Colombia cabeceras municipales.¹⁶

Rangos de edad	Total		Hombre		Mujer	
	Personas	Proporción %	Personas	Proporción %	Personas	Proporción %
Total	30.396.858	100,00	13.975.663	45,98	16.421.195	54,02
c.v.e.%	0,47	0,00	0,77	0,68	0,80	0,58
5 a 11 años	4.046.490	13,31	2.061.023	6,78	1.985.467	6,53
c.v.e.%	1,79	1,68	1,87	1,78	3,05	2,96
12 a 25 años	8.250.098	27,14	3.874.577	12,75	4.375.521	14,39
c.v.e.%	1,10	1,03	1,77	1,78	1,40	1,28
26 a 40 años	7.461.428	24,55	3.324.738	10,94	4.136.690	13,61
c.v.e.%	1,28	1,16	1,71	1,63	1,87	1,78
41 a 64 años	8.195.376	26,96	3.675.502	12,09	4.519.874	14,87
c.v.e.%	1,15	1,09	1,68	1,68	1,64	1,56
65 años y más	2.443.467	8,04	1.039.823	3,42	1.403.643	4,62
c.v.e.%	1,78	1,72	2,69	2,60	2,22	2,21

Cerca de un 27,14 % de la población colombiana se encuentra en este rango de edad y correspondiente a 8, 250,098 personas.

El cambio que se ha generado en los últimos años en los hábitos de vida de las personas ha llevado a que aumenten los estilos de vida sedentarios, para esto se debería conocer cuánto tiempo libre disponen las personas y si lo están utilizando en actividades involucren un gasto energético significativo relacionado con la

¹⁶ Encuesta de Consumo Cultural, DANE, 2008. Cuadro 1.

actividad física y específicamente en personas que se encuentren en el rango de edad que es de interés para la empresa. Para esto también se revisó la encuesta de consumo cultura.

Colombia cabeceras municipales. Total horas, total personas y promedio de horas invertidas de lunes a viernes por las personas de 12 años y más por rangos de edad según actividad.¹⁷

Actividad	Total horas		Total de personas que invierten al menos una hora a cada actividad		Promedio de horas por persona	
	Total	12 - 25 años	Total	12 - 25 años	Total	12 - 25 años
Trabajar	576.795.796	95.747.708	13.637.344	2.380.497	42,31	40,26
c.v.e.%	0,86	2,48	0,78	2,67	0,35	0,99
Cuidado personal	1.206.319.226	388.435.641	26.349.981	8.250.098	45,79	47,09
c.v.e.%	0,48	1,14	0,45	1,15	0,18	0,35
Estudiar	160.119.644	146.638.178	5.747.182	4.809.996	27,87	30,49
c.v.e.%	1,56	1,68	1,42	1,62	0,62	0,54
Arreglar y mantener el hogar	157.900.232	37.221.146	15.116.464	4.640.878	10,45	8,02
c.v.e.%	0,95	1,93	0,79	1,64	0,79	1,34
Cocinar	103.339.383	17.861.588	11.818.777	2.573.618	8,74	6,94
c.v.e.%	1,21	2,86	0,92	2,40	0,83	1,80
Transportarse	125.108.301	37.451.577	20.159.572	6.721.922	6,21	5,57
c.v.e.%	0,97	1,69	0,67	1,31	0,80	1,28
Cuidar enfermos adultos mayores	20.914.558	2.652.687	1.137.365	202.972	18,38	13,07
c.v.e.%	3,57	8,81	2,56	5,45	2,62	6,73
Buscar Trabajo	15.110.090	5.324.527	1.623.278	640.025	9,31	8,32
c.v.e.%	3,20	5,62	2,80	5,81	2,43	4,26

¹⁷ Encuesta de Consumo Cultural, DANE, 2008. Cuadro 4.

Cuidar los niños	142.709.547	35.941.150	6.761.991	1.595.798	21,10	22,52
c.v.e.%	2,29	5,48	1,23	2,79	1,77	3,46
Actividades de tiempo libre	347.061.121	123.512.801	22.521.802	7.387.696	15,41	16,72
c.v.e.%	1,18	1,56	0,59	1,18	0,78	0,87

Se pudo determinar que el indicador que habla de la actividad física no es muy alto entonces se puede establecer que la población objetivo no está dedicando mucho tiempo al desarrollo de la actividad física comenzando a generar un problema de sedentarismo dejando de lado la promoción de una vida activa físicamente.

Colombia cabeceras municipales. Total de personas de 12 años y más que realizaron actividades en su tiempo libre la semana pasada por rangos de edad según actividad.¹⁸

Actividades realizadas en el tiempo libre la semana pasada	Total		12 - 25 años	
	Personas	Proporción %	Personas	Proporción %
Deporte	5.012.171	20,95	2.708.638	11,32
c.v.e.%	1,52	1,54	2,73	2,75
Recreación	3.490.981	14,59	1.772.506	7,41
c.v.e.%	1,78	1,77	2,43	2,44
Actividad Física	5.090.463	21,28	1.919.402	8,02
c.v.e.%	1,63	1,65	3,88	3,90
Presentaciones y espacios culturales	1.305.042	5,45	592.161	2,48
c.v.e.%	2,93	2,89	4,57	4,52
Audiovisuales y medios de comunicación	17.085.754	71,41	5.500.728	22,99
c.v.e.%	0,86	0,56	1,34	1,19
Lectura	7.514.952	31,41	2.365.418	9,89
c.v.e.%	1,27	1,08	2,85	2,79
Ocio pasivo	11.182.633	46,74	3.318.721	13,87
c.v.e.%	0,98	0,74	1,97	1,90

¹⁸ Encuesta de Consumo Cultural, DANE, 2008. Cuadro 7.

Vida social y diversión	9.217.029	38,52	3.571.784	14,93
c.v.e.%	1,09	1,01	1,73	1,69
Aficiones y juegos	2.689.966	11,24	1.344.625	5,62
c.v.e.%	2,24	2,28	2,90	2,92
Actividades participativas	2.396.070	10,01	663.867	2,77
c.v.e.%	1,92	1,89	3,73	3,74
Viajes	932.455	3,90	268.673	1,12
c.v.e.%	4,08	3,88	6,42	6,26

Según los índices que arrojan los estudios anteriores y contando con las instalaciones de los conjuntos, nuestros servicios serán dirigidos a los residentes y sus familias que formen parte de conjuntos residenciales estratos 4, 5 y 6, de la colina campestre interesados en aprovechar este espacio para utilizar su tiempo libre y generar hábitos de vida saludables.

Características del cliente:

- Persona que quiera aprovechar su tiempo libre.
- Niños, jóvenes y adulto.
- Residentes de conjuntos con Club house.
- Personas que quieran mejorar su calidad de vida
- Personas que les guste la natación
- Personas se interesen por charlas de salud y actividad física
- Niños que quieran tener un cumpleaños con fiesta recreativa en el agua
- Residentes que quieran mejorar su estado físico
- Personas que padezcan de ECNT
- Residentes del conjunto que deseen bajar de peso
- Residentes del conjunto que deseen bajar de tonificar
- Residentes del conjunto que han sufrido una lesión
- Personas que se han estancado en sus progresos en un deporte

- Personas que desean tomar clases de formación deportiva en natación.
- Personas que prefieren un entrenamiento personalizado
- Personas que les guste las clases grupales y de integración

2.5 ANALISIS DEL SECTOR CONTEXTO

Los conjuntos residenciales que se integran a través de una unidad inmobiliaria cerrada para conformar un Club que consta de piscina tipo resort con playas húmedas, jacuzzi, piscina de niños, sede social con terraza cubierta, baño turco de hombres (otro para mujeres), gimnasio, salón de eventos y juegos infantiles.

SECTOR ECONÓMICO DE LA LOCALIDAD.

Desarrollo económico en las localidades bogotanas

El desarrollo económico depende esencialmente de tres factores: la inversión, el empleo y el consumo. Estos factores interactúan bajo la siguiente lógica: La inversión aumenta la capacidad productiva de las empresas generando más puestos de trabajo; los nuevos empleos aumentan la capacidad de consumo de los hogares, ampliando así la demanda de bienes y servicios que producen las empresas, y finalmente las empresas obtienen mayores ingresos para realizar nuevas inversiones, completando e iniciando nuevamente el circuito que permite alcanzar el desarrollo y el crecimiento económico. Como puede verse, cada factor depende de los otros: si no hay mercado para la producción, no hay inversión, sin inversión no hay empleo, si no hay empleo no hay consumo y si no hay consumo no es posible el desarrollo económico.¹⁹

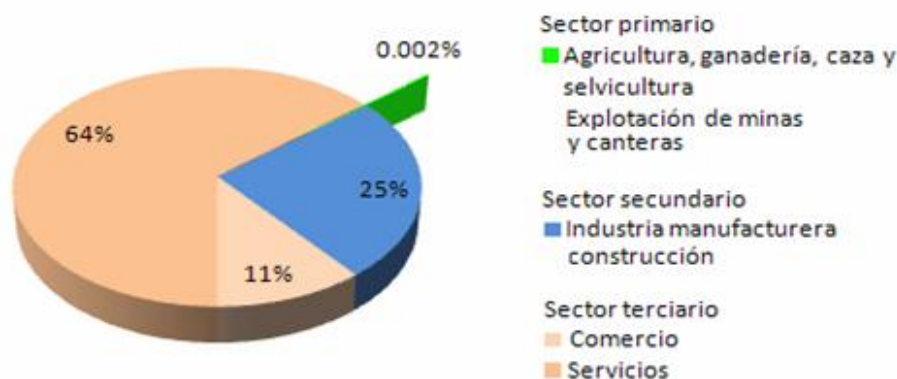
Composición sectorial del PIB de Bogotá.

Centrándonos en Bogotá la economía se basa en tres grandes sectores, el primero es que comprende actividades de agricultura, ganadería, minas etc. En el segundo sector encontramos todo lo relacionado a la transformación de materias primas, es decir a la industria, y por ultimo encontramos el sector en donde se encuentra la empresa que es el sector de prestación de servicios, el cual es el sector que más aporta al PIB de la ciudad de Bogotá, como lo muestra la siguiente grafica²⁰.

¹⁹ Caracterización localidad de Suba, secretaria distrital de planeación Instituto De Estudios Urbanos-Universidad Nacional, marzo de 2008.

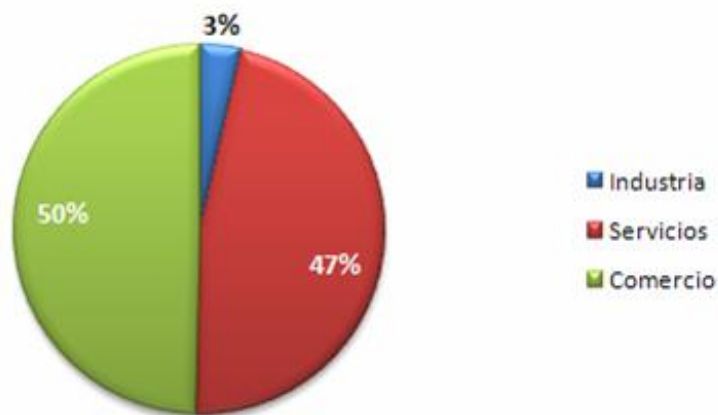
²⁰ Caracterización localidad de Suba, secretaria distrital de planeación Instituto De Estudios Urbanos-Universidad Nacional, marzo de 2008.

Figura 20. Composición sectorial del PIB de Bogotá año 2006.



Centrándonos en la localidad de Suba la cual es donde se establecerá la empresa, podemos encontrar que de igual manera el sector terciario es el que más participa en la economía de la ciudad, alcanzando un 47% de participación, como lo muestra la siguiente grafica.²¹

Figura 21. Composición de las actividades económicas. Localidad de Suba.



Queda claro que en la ciudad de Bogotá el sector económico que más aporta al PIB y por tanto es uno de los de mayor crecimiento en el sector terciario, lo cual es prometedor para la empresa, ya que esta está ubicada en este sector de la economía.

²¹ Caracterización localidad de Suba, secretaria distrital de planeación Instituto De Estudios Urbanos- Universidad Nacional, marzo de 2008.

2.5.1. ELABORACION ENCUESTA

A continuación se presenta un conjunto de preguntas que busca recopilar la opinión de los usuarios de los conjuntos residenciales sobre el servicio que presta el CLUB HOUSE

CUESTIONARIO PARA RESIDENTES CLUB HOUSE				
1.	nombre del conjunto en el que habita: _____			
2.	Cuenta su club house con servicios de: (Marque con una X)			
	☐ Clases personalizadas en su gimnasio			
	☐ Clases de pilates			
	☐ Rumba			
	☐ Aeróbicos			
	☐ Clases de natación			
3.	¿Le gustaría participar en este tipo de actividades? Marque con una X en la que participaría			
	☐ Clases personalizadas en su gimnasio			
	☐ Clases de Pilates			
	☐ Rumba			
	☐ Aeróbicos			
	☐ Clases de natación			
	☐ Yoga			
	☐ TRX			
	☐ Asesorías medicas, nutricionales			
4.	Cuantos días a la semana realiza actividad física?			
	☐ 1 día o nada.			
	☐ 2 días			
	☐ 3 a 4 días			
	☐ 5 o mas días			
5.	Qué tipo de actividad física Ud. realiza?			
	☐ Caminar			
	☐ Montar cicla			
	☐ Oficios del hogar			
	☐ Yoga			
	☐ Otros			
6.	Está de acuerdo con la organización de vacaciones recreativas, deportivas y artísticas para niños de 3 a 12 años			
	☐ Si	☐	☐ no	☐
	cuales:			
	☐ Artes manuales y plásticas			
	☐ Artes marciales			
	☐ Escuela deportiva y formativa			
	☐ Clases personalizadas o grupales de natación			
	☐ Recreación lúdica con enseñanza de valores			
7.	Estaría dispuesto a pagar paquetes de servicios semanales o mensuales con valores entre: (marque con una x)			
	HORARIO BASICO: 8:00 AM A 12:00 PM	☐	VALOR DIA:	\$ 24.500
		☐	VALOR SEMANA DE 4 DIAS:	\$ 78.000
			VALOR SEMANA DE 5 DIAS:	\$ 97.500
	HORARIO EXTENDIDO 8:00 AM A 3:00 PM	☐	VALOR DIA:	\$ 33.000
		☐	VALOR SEMANA DE 4 DIAS:	\$ 114.000
			VALOR SEMANA DE 5 DIAS:	\$ 142.500
	HORARIO BASICO: 1:30 AM A 5:30 PM	☐	VALOR DIA:	\$ 24.500
		☐	VALOR SEMANA DE 4 DIAS:	\$ 78.000
			VALOR SEMANA DE 5 DIAS:	\$ 97.500

		5 DIAS:	
	Valor un día: \$25.000		
	Valor dos días: \$40.000		
	Valor tres días: \$55.000		
8.	Espacio para sugerencias		

DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 \cdot DE^2}{d^2}$$

Estableciendo un nivel de confianza del 95% y una precisión de 5 (la diferencia entre la media de la población y la de la muestra, será ≤ 5 mg); la Desviación Estándar (DE), se obtuvo a partir de la prueba piloto y que es de 13. Es decir que el número mínimo de personas que se les aplicará la prueba será de 25.

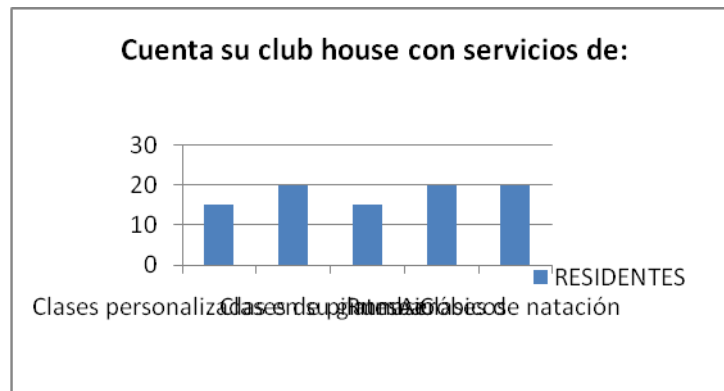
$$n = \frac{1.96^2 \cdot 13^2}{5^2} = 25$$

2.5.2 TABULACIÓN

Resultados encuesta a residentes de los conjuntos zona cabrera

2. Cuenta su club house con servicios de:

	Resident es Van Ghog	Residente s Mattise	reside ntes Monet	residente s Altos del Moral	residentes PICASSO	TOTAL
Clases personalizadas en su gimnasio	5	0	5	5	0	15
Clases de Pilates	5	5	5	0	5	20
Rumba	5	0	5	5	0	15
Aeróbicos	5	0	5	5	5	20
Clases de natación	5	5	5	0	5	20



Se observa que los conjuntos residenciales con Club House cuentan con servicios de clases y entrenamiento personalizado para sus afiliados, pero no todos los conjuntos utilizan las instalaciones para ofrecer diversidad de clases y demás propuestas de entretenimiento a los residentes

3. De las siguientes actividades, en cuales le gustaría participar?

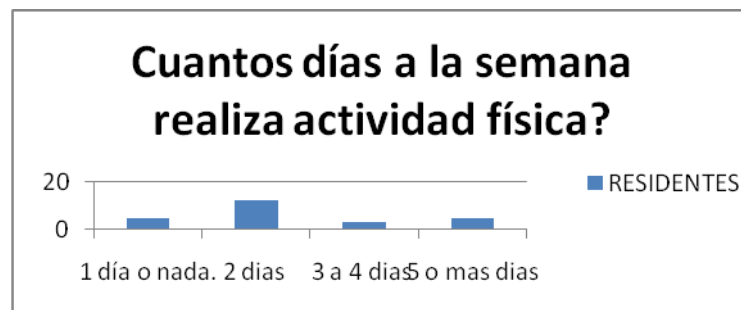
	Residentes Van Ghog	Residentes Matisse	Residentes Monet	Residentes Altos del Moral	Residentes Picasso	TOTAL
Clases personalizadas en su gimnasio	0	1	1	0	2	4
Clases de Pilates	1	0	1	1	0	3
Rumba	1	1	2	0	1	5
Aeróbicos	1	1	2	1	2	7
Clases de natación	1	1	2	2	2	8
Yoga	1	1	0	1	1	4
TRX	1	2	2	2	0	7
Asesorías medicas,	2	2	1	1	2	8



Muchos residentes utilizan el Club house para aprovechar su tiempo libre y entre las actividades que más les gustaría realizar y aprovechar en este espacio fueron los aeróbicos, clases de natación, TRX y las asesorías medicas, nutricionales y psicológicas.

4. Cuantos días a la semana realiza actividad física?

	Residentes Van Ghog	Residentes Matisse	Residentes Monet	Residentes Altos del Moral	Residentes Picasso	TOTAL
1 día o nada.	1	2	1	0	1	5
2 días	3	3	3	1	2	12
3 a 4 días	1	0	0	1	1	3
5 o mas días	0	0	1	3	1	5



Los residentes de estos conjuntos no son muy activos, un poco menos de la mitad de los encuestados realiza 2 días de actividad física moderada, pero hay otro porcentaje que son totalmente sedentarios y otros por el contrario son activos y realizan 5 días o mas, de ahí la necesidad de promover actividades innovadoras a los residentes para que aumenten su actividad física.

5. ¿Qué tipo de actividad física Ud. realiza?

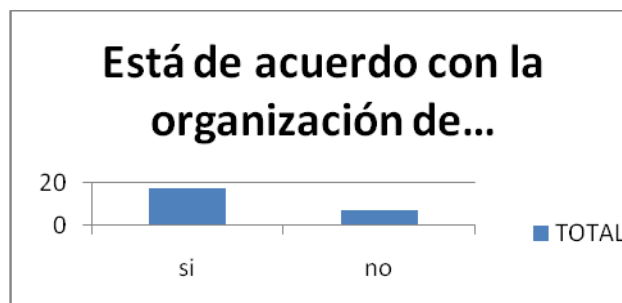
	Residentes Van Ghog	Residentes Matisse	Residentes Monet	Residentes Altos del Moral	Residentes Picasso	TOTAL
Caminar	1	1	1	1	0	4
Montar bicicleta	2	1	1	1	0	5
Oficios del hogar	1	0	1	1	3	6
Yoga	0	0	0	0	0	0
Otros	1	3	2	2	2	10



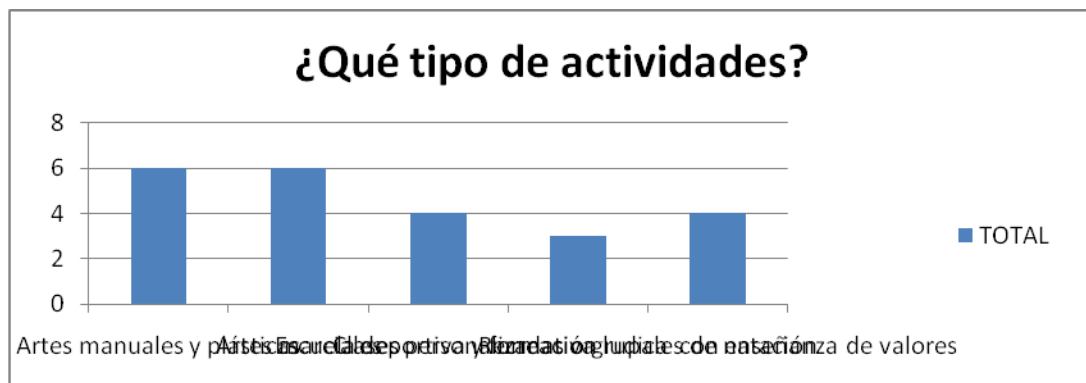
Se puede observar que ninguno de los residentes encuestados realiza Yoga. Esta actividad se podría incentivar y proponer en los conjuntos con clases innovadoras, ya que ayuda a combatir el stress y podría llegar a ser una clase de gran demanda. También se observa que la mayoría de las personas realizan actividades que no sean las cotidianas.

6. Está de acuerdo con la organización de vacaciones recreativas, deportivas y artísticas para niños de 3 a 12 años

	Residentes Van Ghog	Residentes Matisse	Residentes Monet	Residentes Altos del Moral	Residentes Picasso	TOTAL
si	2	4	4	4	3	17
no	2	1	1	1	2	7



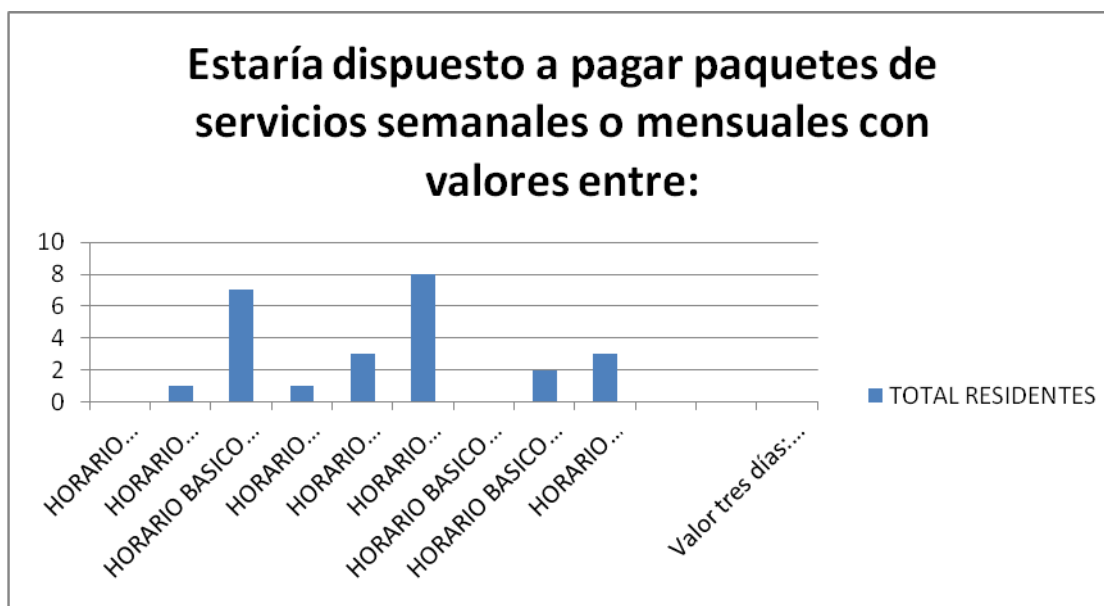
Esta grafica nos indica que la mayoría de las los encuestados les gustaría que su club House organice actividades recreo-deportivas y artísticas para los niños en el periodo de vacaciones, la mayoría de los padres les gusta y son consientes que los vacacionales son una buena forma para que los se integren con los demás residentes y realicen actividad física



Entre las actividades que mas sobresalieron en la encuesta fueron las manualidades y las artes marciales, pero el resto de actividades también son una alternativa para incentivar el aprovechamiento del tiempo libre en las vacaciones.

7. Estaría dispuesto a pagar paquetes de servicios semanales o mensuales con valores entre:

		Residentes Van Ghog	Residentes Mattise	Residentes Monet	Residentes Altos del Moral	Residentes Picasso	TOTAL
horario básico: 8:00 am a 12:00 pm	horario básico-día:	0	0	0	0	0	0
	horario básico-semana de 4 días:	0	0	0	1	0	1
	horario básico - semana de 5 días:	1	1	3	1	1	7
horario extendido 8:00 am a 3:00 pm	horario extendido - día:	1	0	0	0	0	1
	horario extendido-semana de 4 días:	1	0	0	2	0	3
	horario extendido semana de 5 días:	1	2	2	0	3	8
horario básico 2: 1:30 pm a 5:30 pm	horario básico 2 -día:	0	0	0	0	0	0
	horario básico 2 - semana de 4 días:	0	1	0	1	0	2
	horario básico 2 -semana de 5 días:	1	1	0	0	1	3



2.5.3 CONCLUSIONES GENERALES DE LA ENCUESTA.

Según los resultados de las encuestas los residentes de los conjuntos, muestran interés en los paquetes de servicios que **VIVE BIEN SERVICIOS DEPORTIVOS** ofrece, en especial clases de natación, clases de gimnasio personalizado (TRX), las asesorías médicas, nutricionales.

2.6 ANALISIS DEL MERCADO

2.6.1 COMPETENCIA

A nivel nacional se presenta una gran competencia y a nivel Bogotá se ha incrementado en los estratos 4-5-6 dichos conjuntos residenciales que cuentan con un club house, es por eso que crece notablemente la competencia de empresas que desean realizar servicios deportivos y administración en club house, pero no ofrecen paquetes con conferencias y charlas para mejorar la calidad de vida de los residentes, presentando esto como una buena estrategia de nuestra empresa, en los siguientes cuadros se presentaran las competencias directas e indirectas que se plantean en el sector de Suba.

COMPETIDORES DIRECTOS						
N O M B R E	SERVICIOS ESPECÍFICOS	CATEGORIA	UBICACIÓN	VALORES DE LA ACTIVIDAD	HORARIOS	VALOR AGREGADO
BODY-TECH	Usted disfrutará de un portafolio de planes de afiliación con promociones y descuentos permanentes para nuevos afiliados y para aquellos que renuevan su afiliación. Las afiliaciones al Clubes Médico Deportivo BODYTECH incluyen integralmente los Servicios Médicos Deportivos y cuentan con Servicios Médicos Complementarios como elementos adicionales y vanguardistas en el ámbito del Bienestar. Además los afiliados encontrarán toda la capacitación profesional, la más avanzada tecnología, excelente servicio y una entrega total de BODYTECH para ofrecer las mejores alternativas de salud, recreación y deporte. CENTRO MEDICO Y DEPORTIVO.. acceso ilimitado a zonas húmedas, cardio, Cabrera musculación, programa , entrenadores, clases grupales ciclismo bajo techo	Platino	Chico	1968000 (gratis membresía 310000)	Lunes a Jueves 4 a.m. a 12 a.m. Viernes 4 a.m. a 10 p.m. Sábados 6 a.m. a 9 p.m. Domingos y Festivos 6 a.m. a 7 p.m	Puede ingresar a las 44 sedes a nivel nacional sin restricción
		One	Carrera 11	1860000 (gratis membresía 230000)	Lunes a Jueves 5 a.m. at 11 a.m. Viernes 5 a.m. a 10 p.m. Sábados 7 a.m. a 8 p.m. Domingos y Festivos 6 a.m. a 5 p.m	Puede ingresar solo a 40 sedes, menos las de platino
			Colina campestre			
			Torre central			
			Pasadena			
		Premium	cedritos	1530000 (gratis membresía 210000)	Lunes a Jueves 4 a.m. a 12 a.m. Viernes 4 a.m. a 10 p.m. Sábados 6 a.m. a 9 p.m. Domingos y Festivos 6 a.m. a 7 p.m	Puede ingresar a 30 sedes menos las de platino y one.
		Classic	Hayuelos	120000 (gratis membresía 185000)	Lunes a Jueves 5 a.m. a 11 a.m. Viernes 5 a.m. a 9 p.m. Sábados 7 a.m. a 6 p.m. Domingos y Festivos 7 a.m. a 4 p.m	Puede ingresar a la 24 sedes menos las de platino, one y Premium
			Autopista 135			
			Niza			
		Súper	Autopista 170	920000 (gratis membresía 167000)	Lunes a Jueves 5 a.m. a 11 a.m. Viernes 5 a.m. a 9 p.m. Sábados 7 a.m. a 6 p.m. Domingos y Festivos 7 a.m. a 4 p.m	Solo puede ingresar a 11 sedes ,y ninguna de las anteriores
M A S T E R	Entrenamiento Personalizado		Bogotá (No especificad)	25.000(precio por sesión)	Cualquier horario	Entrenamiento a domicilio
BO DY TR AI NI NG	Personalizados, grupales y gimnasio		Toda Bogotá	20.000-35.000 (precio por sesión)	Cualquier horario	Conferencias
COMPETIDORES INDIRECTOS						

COMPENSAR	Adicionalmente con El servicio TU CUR ofrece la posibilidad de acceder a las diferentes prácticas que ofrece el Centro Urbano de Recreación CUR Compensar. Práctica libre de natación Danza aeróbica: Steps Rumba-aeróbicos Kickboxing Yoga Precisión cycling Multifuerza Máquinas cardiovasculares Tenis de campo Turco y sauna Canchas múltiples Ingreso gratuito al CUR Tenis de Mesa, contamos con equipos de cardio		CUR- CLL 68	6 MESES: 431300	Lunes a Viernes de 6:00 am a 5:00 pm	PRACTICAS ADICIONALES DE NATACION ENTRE OTROS TRX para entrenamiento más intenso de fuerza y resistencia
	Con el servicio Tu Equilibrio usted podrá disfrutar de la variedad de beneficios prestados en la sede de la Calle 94: Multifuerza Máquinas cardiovasculares Aeróbicos y sus modalidades Bicicleta bajo techo Yoga, pilates Piscina y zonas húmedas (jacuzzi, sauna y turco) Biblioteca: Afiliación y asistencia a ciclo de tertulias, conversatorios, actividades manuales, entre otras. Adicionalmente con planes de un mes en adelante, en la Categoría Adulto Mayor Afiliado y No Afiliado se tendrá derecho a Valoración Médica Integral de Ingreso Plan de Acondicionamiento Funcional		CLL 94	MES: 160700, TRIMESTRE : 443400, SEMESTRE: 791000, AÑO: 1430100	Lunes a Viernes 5:00 a 21:00 Sábados 6:00 a 20:00 Domingos 6:00 a 18:00 Festivos 8:00 a 17:00	Plan de trabajo físico ajustado a la condición física y estado de salud inicial, que define intensidad, frecuencia y tiempo de rutinas en Gimnasio y zona cardiovascular y tipo de actividad grupal recomendada
	Cuerpo y Salud es un servicio integral en Condición Física y Salud, ofrecido en nuestra sede CUR, donde el usuario podrá disfrutar de las prácticas dirigidas de 45 minutos, según programación de cada modalidad: Danza Aeróbica, Aeróbicos, Cardio kick-boxing Core, Pilates, Rumba, Step, Stretching, Tono Yoga, Bicicleta bajo techo, Otras modalidades fitness, Gimnasio multifuerza y cardiovascular con más de 120 puestos de trabajo modernos y seguros, Instructores especializados, Plan de entrenamiento y seguimiento a través del examen médico especializado* Este servicio prepago permitirá el ingreso al CUR sin pagar por entrar a las instalaciones		CLL 68	AÑO: 1230000, SEMESTRE: 683300, TRIMESTRE : 356000, MES: 125000, SEMANA :41500, DIA : 11100	Lunes a viernes 5:00 am -10:00 pm Sábados 6:00 am - 8:00 pm Domingos 6:00 am - 6:00 pm Festivos 8:00 am - 6:00 pm	Los usuarios de disfrutar de sus prácticas en los servicios mencionados sin límite de tiempo. *El examen médico especializado tiene un costo adicional.
	Disfrute de un espacio para la práctica del deporte y el aprovechamiento del tiempo libre donde podrá encontrar los programas de formación, actividades de práctica libre y recreación. Visite nuestro Centro Recreativo Compensar Calle 220 donde encontrará: Tenis de campo, tenis de mesa, Natación, Fútbol, Voleibol, Turco y Sauna, Talleres recreativos (únicamente fin de semana), salones para eventos, restaurante y cafetería y parqueadero. Además encuentre servicios de: Billar, Alquiler de balón, Bolos, Juegos de mesa Tejo y Mini tejo, Rana		CLL 220	PRACTICA LIBRE DE NATACION 1H: 40400		Billar de balón Alquiler de mesa Bolos y Mini tejo Juegos de mesa Tejo y Mini tejo, Rana
	El Gimnasio Compensar, sede Calle 106 promueve hábitos de actividad física segura y asesorada, un estilo que mejora la calidad de vida, facilitando la integración al		CLL 106	MES: 80300 , TRIMESTRE 173300,	Días Horario	Por la compra de plan semestral o anual recibe totalmente gratis:

COLSUBSIDIO	equipo de trabajo y optimizando la productividad, propiciando un ambiente agradable a favor de las relaciones y pertenencia empresarial. Ofrecemos diferentes modalidades de fitness y acondicionamiento físico adecuadas a la condición inicial de los participantes y el avance del grupo: Trabajo cardiovascular: se realiza en Maquinas cardiovasculares: caminadoras, bicicletas estáticas, Amt Clases grupales: rumba, aeróbicos, cardio Kick, spinning, step Tonificación y Fuerza: se realiza en Trabajo con sobre carga: peso libre y maquinas Clases grupales: tono mixto, súper circuito, Pilates. Otras modalidades de clases grupales Yoga, Estiramientos, Balance			SEMESTRE: 308000 Y AÑO :531500 , PARA LA PERSONA NO AFILIADA	Lunes a Viernes 6:00am a 9:00pm Sábados 7:00am a 12:00m Domingos y festivos No se presta servicio	Por plan semestral: Un mes adicional de gimnasio. Por plan anual: Un mes adicional de gimnasio + un práctico maletín deportivo.
	Consulta médica que busca detectar y clasificar el riesgo cardiovascular, osteomuscular y metabólico, así como minimizar el impacto de lesiones, determinando el tipo, la intensidad y la frecuencia del ejercicio. El examen médico es un servicio que lo puede utilizar cualquier usuario, incluyendo TU Cur, y eso le da derecho a la asesoría y diseño de un plan de entrenamiento por parte de los profesores de Gimnasio. **En el caso de que el paciente quiera acceder a cita de medicina del deporte en Sede diferentes a la Calle 94, los teléfonos a los cuales se pueden comunicar los pacientes menores de 54 años son los siguientes:			Examen médico Ejercicio y Salud: 110600. PERSONA NO AFILIADA		
	En medio de un ambiente campestre, con una infraestructura óptima para la realización de eventos sociales, empresariales, recreativos, deportivos y práctica libre es el lugar ideal para recibir a las familias el fin de semana y ofrecer los mejores eventos para su empresa. Piscinas, Gimnasio , Zonas Húmedas , SPA, Restaurante a la Carta, Autoservicio, campos deportivos, salones con capacidad hasta de 500 pax, centro de convenciones equipado con tecnología de punta y todos los servicios complementarios harán su experiencia empresarial o familiar, un momento inolvidable. Instalaciones : 1 Cancha de Fútbol, 1 Cancha de Mini fútbol, 2 Canchas Múltiples, 1 Cancha de Voley Arena, 8 Canchas de tenis, 4 Muros de Tenis , 4 Canchas de Tejo- 1 Pista de Patinaje - 1 Piscina Bebes- 1 Piscina Niños- 2 Piscinas Semiolimpicas- Zonas Húmedas (Sauna y Turco) - 2 canchas de squash- 2 canchas de racquetball - Salón de Juegos de Mesa- Salas de aeróbicos y spinning, multifuerza, cardiovascular y abdominales, - 4 pistas de Bolos - Sede Social con 4 salones para eventos y reuniones.- Centro de Convenciones. - Restaurante de Servicio a la Mesa- Enfermería.		CLUB BELLA VISTA			
	El Centro Deportivo Empresarial está dirigido a atender a grupos de empresas afiliadas principalmente, con énfasis en actividades de carácter deportivo grupales, previa reserva, coordinación y preparación, contribuyendo a resolver las necesidades de espacios e infraestructura deportivos. 1 Cancha de Fútbol reglamentaria iluminad, 2 Canchas de Minifútbol, 1 Cancha Múltiple cubierta e iluminada, 1 Cancha Múltiple descubierta 4 Canchas de Tenis en polvo de ladrillo y líneas sintéticas, 4 Muros de Tenis, 4 Canchas de Tejo para Torneos, 1 Pista de Atletismo Iluminada 1 Golfito Recreativo		Club Deportivo Empresarial 195			
	Club Colina Club Urbano orientado a la oferta de servicios deportivos, eventos empresariales y sociales. Cuenta con salones con capacidad hasta de 220 pax. Con la más completa baraja de posibilidades para que aproveche los mejores planes de recreación.		Club Colina			

Instalaciones: - 2 Piscinas semiolímpicas de 6 carriles cada una, cubiertas y climatizadas, 1 Piscina Infantil, 1 Piscina de 10 m x 20m cubierta y climatizada, 6 campos de Tenis en polvo de ladrillo y 2 campos de mini tenis en césped, 1 parque infantil, 1 cancha múltiple cubierta e iluminada, 2 canchas múltiples externas, 4 canchas de squash, 2 cabinas de zonas húmedas (sauna, turco y jacuzzi) 1 Gimnasio dotado de : (Área de Spinning,24 personas, Sala de Aeróbicos 25 personas, máquinas de fuerza (20 usuarios), y trabajo cardiovascular (8 usuarios). 6 salones para eventos empresariales o sociales desde 40 hasta 200 personas en coctel. Sede social, Cafetería Autoservicio. Ludoteca, Salón de juegos (tres mesas de Tenis de Mesa), Programa de Escuelas Deportivas en las disciplinas de: Natación, Matronatación, Madres gestantes, Tenis de Campo, Squash, Taekwondo y Baloncesto. Restaurante con Servicio a la Mesa (La Colina) y Enfermería					
--	--	--	--	--	--

2.7. VALORACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Una de las razones por la cual en Colombia hasta hace poco se ha venido implementando la construcción de conjuntos residenciales con adecuaciones de espacios recreo-deportivos llamados CLUB HOUSE, es el aumento del sedentarismo en las personas que habitan en viviendas pequeñas. Este tipo de construcciones además de aumentar el nivel de actividad física, también implementa la integración de las personas, la unión familiar y el aprovechamiento del tiempo libre.

Este tipo de urbanizaciones cerradas también fueron desarrolladas para satisfacer el deseo de seguridad y prestigio de sus compradores. Los muros que la rodean, en muchos casos con cámaras de vigilancia, le dan a sus habitantes un sentido de seguridad, sea esta real o falsa.

Por esta razón la empresa VIVE BIEN SERVICIOS DEPORTIVOS se encuentra en un espacio del mercado que está en crecimiento, ya que la población objetivo prefiere realizar actividades de lugares cerca a su hogar, para evitar costos en tiempo y transporte y en los cuales se sientan seguros; además este tipo edificaciones está en aumento en las zonas urbanas de Colombia, lo cual favorece el crecimiento de la empresa.

2.8 DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMERCIALES

De precio

La empresa utilizara como estrategia una de Crecimiento Intensivo, la cual consiste básicamente cultivar de manera intensiva el mercado actual de la empresa es decir el de prestación de servicios en el área de actividad física y salud, esta estrategia se utiliza básicamente porque existen oportunidades entorno al "producto-mercado" las cuales aún no han sido explotadas en su totalidad. Las estrategias son.

- Estrategia de penetración: se enfoca en una oferta de precio más conveniente o bajo que el de la competencia, es decir más bajo que un plan de acondicionamiento físico en un CAPF y más bajo que un plan de turismo, y actividades de publicidad, venta personal y promoción de ventas que tenga por fin 1) persuadir a los clientes actuales a usar más del producto, 2) atraer a clientes de la competencia y 3) persuadir a los clientes no decididos a transformarse en prospectos, que utilicen el producto.

- Estrategia de desarrollo de mercado: una vez se establezca la empresa y el precio del producto se pretende atraer segmentos a los que no se ha llegado aún la empresa, (como nuevas zonas geográficas). Estrategia de desarrollo del producto: al principio los servicios que se ofrecerán tienen un costo más bajo, una vez estos se establezcan y la clientela sea fija se incluirán nuevos productos, que sean más completos y con actividades más completas, para atraer a miembros de los competidores

Estrategias del servicio.

Según el estudio de mercado realizado el servicio debe cumplir con unas características específicas que lo hacen más atractivo a la población objetivo. Estas características harán que el servicio tenga mayor probabilidad de ser adquirido por el cliente; las características se presentarán en forma de estrategias a continuación:

Según el estudio realizado por el DANE²², en la encuesta de consumo cultural la población objetivo invierte su tiempo libre mayormente en actividades deportivas, recreativas, audiovisuales y en vida social, lo que ayudaría a orientar las actividades del servicio en actividades deportivas y recreativas que requieran gran interacción grupal o de vida social.

Así mismo contaremos con espacios específicos para la realización de nuestros servicios dentro de la vivienda de nuestros clientes lo que nos ayudaría a que haya mayor asistencia y participación de los mismos, los servicios deportivos van dirigidos a todas las edades del núcleo familiar.

Estrategias de publicidad y promoción

PUBLICIDAD VIA INTERNET

Siendo un sitio residencial, se pedirán los correos a la administración de los residentes del conjunto. Se enviará a los correos la publicidad y ofertas de nuestra empresa

Se creará una página de internet exclusiva de la empresa, para que los residentes del conjunto consulten los servicios y la forma de acceder a ellos.

PUBLICIDAD EN FOLLETOS

Se publicarán folletos y volantes en cada una de las casas, mostrando los servicios que ofrecemos.

²² Encuesta de Consumo Cultural, DANE, 2008.

Dejar los folletos en la recepción para que las personas que lleguen a ella (residentes y visitantes), puedan conocer nuestros servicios.

PUBLICIDAD EN CARTELES

Se ubicará carteles visibles, con características específicas de la empresa, para que los residentes tengan conocimiento de nuestros servicios.

PAQUETES DE SERVICIO

Crear paquetes de servicio anuales o/y mensuales mezclando 2 o más servicios para asegurar a nuestro cliente.

CAPITULO 3 FASE TÉCNICA

3.1 INGENIERIA DEL PROYECTO

VIVE BIEN SERVICIOS DEPORTIVOS saludables estará constituido por un director general, encargado en un principio de manejar el área de recursos humanos del bienestar de los empleados y la evaluación, promoción de los profesores, instructores, recepcionistas y conferencistas. También la empresa cuenta con un director en el área administrativa y financiera quien realizará las cotizaciones, al igual que la administración de recursos operacionales y administrativos responsable en un principio de la parte comercial y servicio al cliente. Los servicios serán ofrecidos en diferentes medios publicitarios y por las recepcionistas de cada club house, quienes tendrán contacto directo con el cliente al brindar el servicio serán los profesionales del ejercicio y conferencistas nutricionistas y psicólogos especializados en el tema.

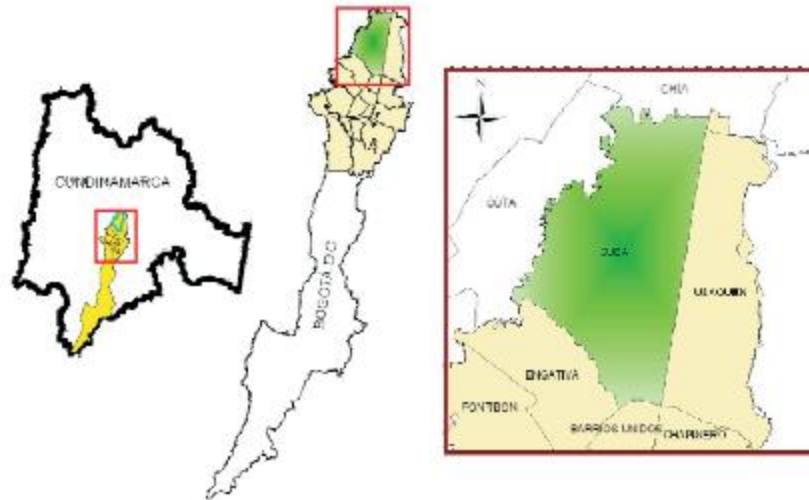
Los servicios ofrecidos por la empresa en el área de natación son: matronatación, aquafiestas, formación deportiva personalizada y grupal. Otra área es el gimnasio ofreciendo servicios de entrenamiento personalizado dirigido a todo tipo de personas, manejando diferentes objetivos saludable, estéticos o de rendimiento; también se ofrecerán clases grupales para todos los gustos. Y para finalizar mensualmente se ofrecerá una charla nutricional o psicológica, para aquellas personas que les interese conocer las últimas tendencias en el área de la salud en estos campos.

Nuestra empresa **VIVE BIEN SERVICIOS DEPORTIVOS** siempre enfocará sus servicios buscando un beneficio en la salud de los residentes y sus familias.

3.2 LOCALIZACION

La zona en donde se prestara los servicios deportivos es la localidad de Suba, en conjuntos residenciales con club house ubicados en el sector de Colina Campestre dentro de los estratos 5 y 6.

Figura 1.1. Localización geográfica de la localidad Suba.



Fuente: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

23

Esta localidad por su ubicación geográfica posee grandes zonas verdes. Es atravesada por una cadena montañosa donde se encuentran ubicados los cerros de Suba y de la conejera; dicha cadena separa la localidad en dos áreas, la oriental que se encuentra más integrada a la ciudad y la occidental que en ocasiones se cree que no forma parte de la localidad.

Suba es una de las localidades más grandes de la ciudad, representa el 11.7 % de área total de Bogotá con 10.057 hectáreas, de las cuales, una pequeña proporción es rural y el sector restante pertenece a zona urbana. Limita al norte con el río Bogotá, con la calle 220 y con el municipio de Chía; al sur con el río Juan amarillo y calle 100,

²³ www.integracionsocial.gov.co/modulos/contenido/default.asp?idmodulo=775

3.3. TAMAÑO DEL PROYECTO

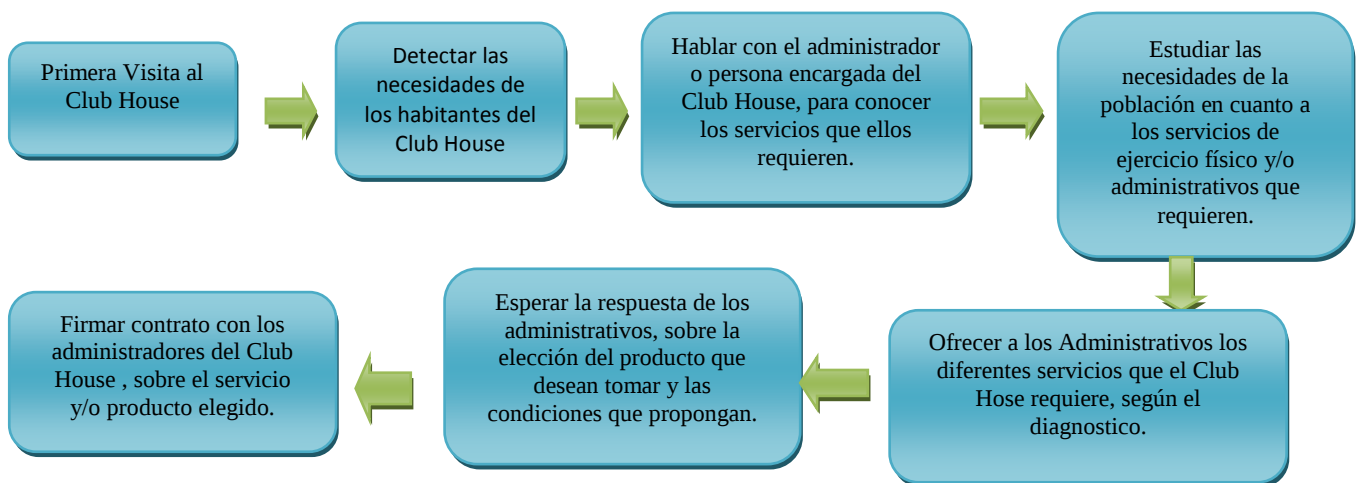
A corto plazo: Promocionando nuestra empresa en diferentes sectores club house ofreciendo variedad de servicios.

Mediano plazo: Contar con diversos clientes en club house

Largo plazo: tener nuestra propia sede con espacios adecuados y necesarios para brindar nuestros servicios.

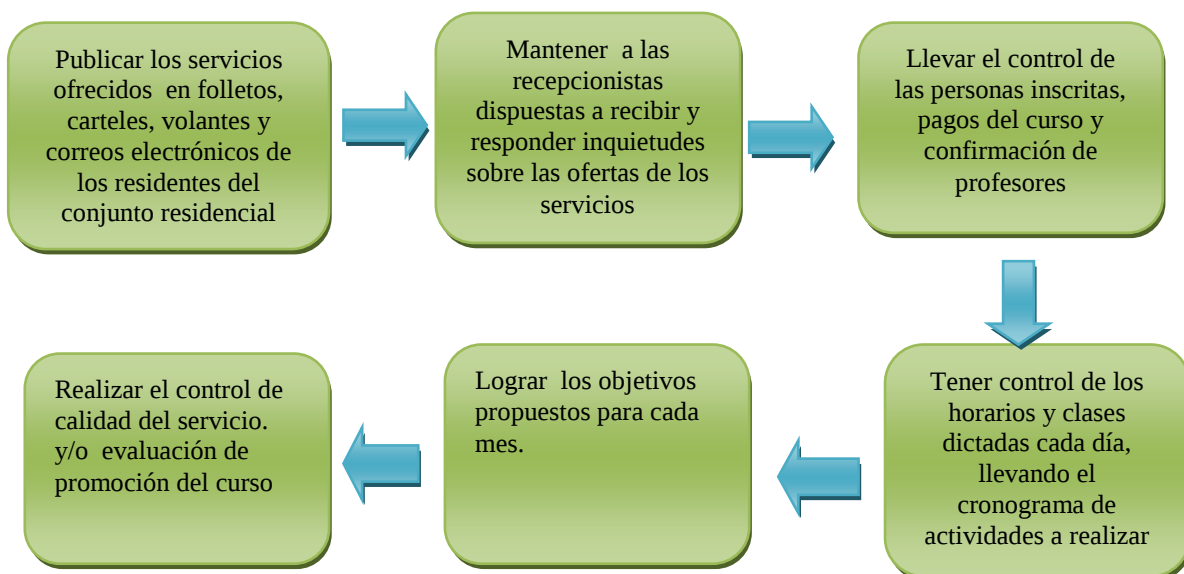
3.4. FLUJOGRAMA DEL PROCESO

1. OFRECER EL SERVICIO A LA ADMINISTRACIÓN DEL CLUB HOUSE



SERVICIOS ADMINISTRATIVOS		
1	FUNCIONARIO SALVAVIDAS	Prestar servicio de salvavidas
2	MANTENIMIENTO INTEGRAL PISCINA	mantener la piscina limpia y con todos los requisitos para tomar clases
3	SUMINISTRO DE INSUMOS	gasto de suministros de aseo y químicos
4	SEGURIDAD ZONAS ACUÁTICAS Y HUMEDAS	seguridad a todas las personas que ingresen
5	AMBIENTACIÓN Y DECORACIÓN	decoración del club house
6	SERVICIOS DEPORTIVOS	clases deportivas grupales y personalizadas
7	ACOMPañAMIENTO E INSTRUCCIÓN DEPORTIVA	mantener una persona como mínimo para servicio al cliente
8	DOTACION E IMPLETACION FISICA Y PEDAGOGICA	dotación de materiales
9	REGLAMENTACIÓN Y NORMATIVIDAD	cumplir el reglamento

2. OFRECER EL SERVICIO A LOS RESIDENTES DEL CONJUNTO RESIDENCIAL



3.5. RECURSOS TECNICOS

LISTA DE IMPLEMENTOS, INSUMOS Y MATERIALES REQUERIDOS EN EL PROCESO							
		DESCRIPCION	FUNCIÓN EN EL PROCESO	MARCA	ORIGEN	CANT.	IMAGEN
1	NATACIÓN	Tabla natación para niños flotante de plástico para la enseñanza de la natación	Ayuda didáctica para el aprendizaje y perfeccionamiento de los estilos	Snorkel	Garantía: POR DEFECTO DE FABRICA NO POR MAL USO	75	
2		Pelotas plásticas de colores para la piscina X 1000	Herramienta didáctica para el aprendizaje por medio de ejercicios dentro o fuera de la piscina para niños	Snorkel	Sin garantía	5	
3		Aros Ula, Ula, Pvc De 70, 60 Y 50 Cm.	Herramienta didáctica para el aprendizaje a través de ejercicios lúdicos	swimmer	Garantía: por defecto de fabrica no por mal uso	100	
4		Frisbe acuático plano	Herramienta didáctica para el aprendizaje de la natación para la realización de ejercicios	swimmer	Garantía: POR DEFECTO DE FABRICA NO POR MAL USO	25	
5		Combo sumergible varias figuras	Herramienta didáctica para el aprendizaje de la natación se requieren para ejercicios lúdicos	swimmer	Garantía: POR DEFECTO DE FABRICA NO POR MAL USO	25	
6		Animalitos flotantes para matronatación	Herramienta didáctica para el aprendizaje en matronatación	swimmer	Garantía: POR DEFECTO DE FABRICA NO POR MAL USO	50	
7		Aro en forma de Pez sumergible	Herramienta didáctica para el aprendizaje de la natación	swimmer	Garantía: por defecto de fabrica no por mal uso	50	
8		Barras sumergibles con peso	Herramienta didáctica para actividades en la clase de natación	swimmer	Garantía: por defecto de fabrica no por mal uso	75	

9		pullbouys	Herramienta didáctica para el aprendizaje de la natación	swimmer	Garantía: por defecto de fabrica no por mal uso	50	
1	GIMNASIO	Colchoneta para yoga y pilates de NBR	Elemento para la realización de ejercicio en las sesiones de pilates, para yoga y pilates de NBR . Color morado suave y azulino. Tipo Airex. Máxima comodidad, cuenta con correas de sujeción.	Atletic	Garantía: POR DEFECTO DE FABRICA NO POR MAL USO	100	
2		TRX.	Arnés para la realización de este método de entrenamiento en suspensión que te permite tener fuerza, equilibrio, flexibilidad y estabilidad para cualquier persona y para todos los niveles.		Garantía: POR DEFECTO DE FABRICA NO POR MAL USO	10	
3		FITBALL	Elemento necesario para el trabajo de pilates y ejercicios de tonificación	Atletic	Garantía: POR DEFECTO DE FABRICA NO POR MAL USO	50	
4		MANCUERNAS	4 pares de mancuernas de Neopreno de 4 Libras	Atletic	Garantía: POR DEFECTO DE FABRICA NO POR MAL USO	25	
		TERABAND		Atlatic	Garantía: POR DEFECTO DE FABRICA NO POR MAL USO	50	
5	CONFERENCIAS	Proyector Video Beam Portatil Epson S12+ Mejor Que Epson S10	PROYECTAR COFERENCIAS, CHARLAS Y PELICULAS	Epson	1 AÑO DE GARANTIA	1	

3.6. PERSONAL REQUERIDO PARA CADA FASE

PERSONAL REQUERIDO			
SERVICIOS		PROFESIÓN	CANTIDAD/ MES
NATACIÓN	CLASE INDIVIDUAL	PROFESIONAL DE CULTURA FISICA DEPORTE Y RECREACIÓN O AFINES	5
	CLASE GRUPAL		4
	AQUAFESTAS		2
	MATRONATACIÓN		5
GIMNASIO	PERSONALIZADO		5
	CLASE GRUPAL		3
CONFERENCIAS	PSICOLOGICAS	PSICOLOGO CON DIPLOMADO	1
	NUTRICIONALES	MEDICO O NUTRICIONISTA CON ESPECIALIZACIÓN	1
RECEPCIONISTA	TODAS LAS CLASES		3
SERVICIOS GENERALES			5

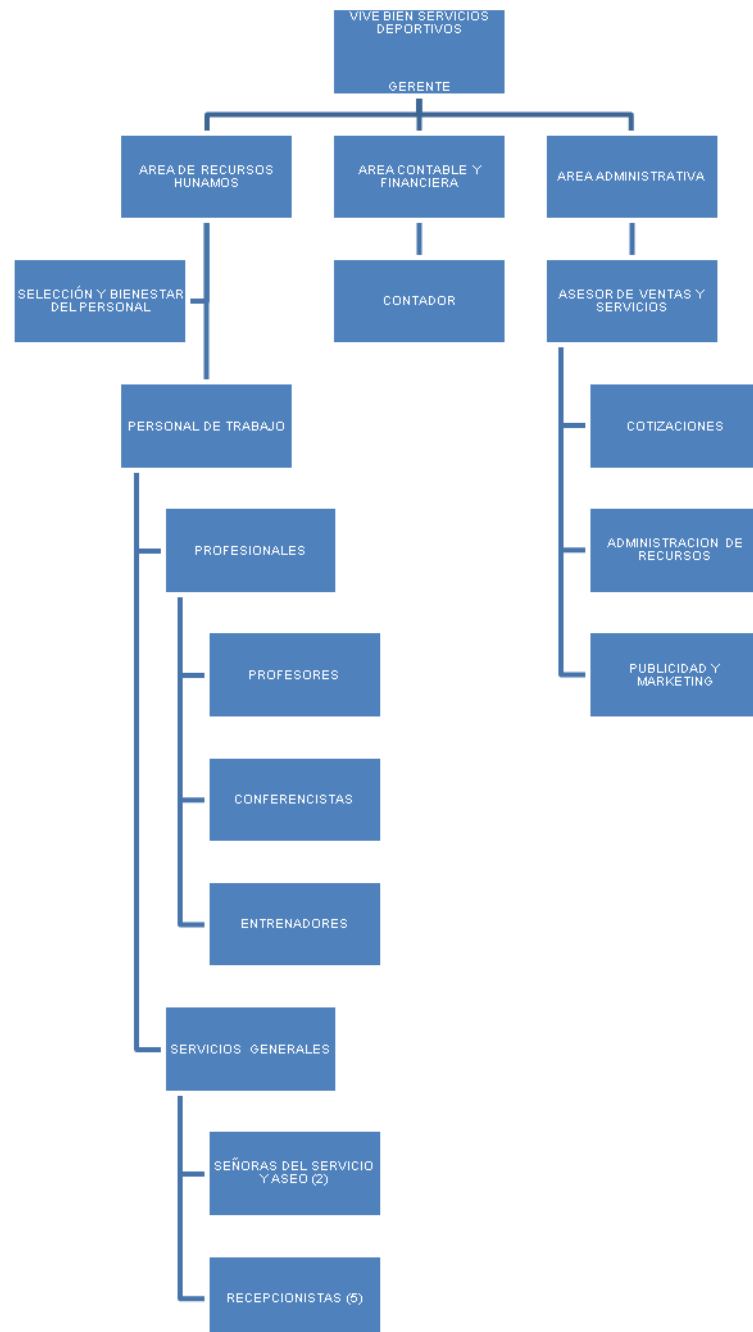
3.7 Sistema de control de calidad sobre el producto.

- ENCUESTA CONTROL DE CALIDAD EMPRESARIAL:
Al finalizar cada mes se realizará la siguiente encuesta al cliente, para que evalúe la calidad del servicio.

ASPECTOS EVALUADOS	CALIFICACIÓN			
Aspectos Generales	Excelente	Bueno	Regular	Deficiente
Evalúe la oportunidad en la divulgación y promoción de la actividad				
Evalúe el servicio y atención a inquietudes ofrecido por el Departamento de Desarrollo Humano				
Evalúe la puntualidad y cumplimiento de los horarios de las prácticas deportivas				
Evalúe las condiciones físicas (organización, limpieza, disposición de los espacios, etc.) del escenario deportivo al que asiste				
Evalúe el conocimiento y dominio del deporte por parte del instructor				
Evalúe la metodología utilizada por el instructor para la enseñanza del deporte				
Evalúe la disponibilidad y servicio del personal De la empresa que acompaña la actividad				

CAPÍTULO 4: Fase Administrativa

4.1 Estructura organizacional



4.2 Objetivos de la empresa

Objetivo general

Desarrollar y organizar una empresa prestadora de servicios deportivos y saludables en los conjuntos residenciales que cuenten con club house en la localidad de suba, mejorando la calidad de vida de sus residentes.

Objetivos específicos

- Crear hábitos de vida saludables en los residentes y sus familias para la solución de problemas de salud causados por la falta de actividad física.
- Innovar con tendencias nuevas en el área de actividad física para la salud, para así ser reconocidos a futuro, ofreciendo siempre programas de entrenamiento que estén a la vanguardia y ofrezcan resultados excelentes a los clientes.

4.3 PERSONAL A CONTRATAR

A continuación se presenta el personal a contratar para la creación de la empresa y su posterior funcionamiento.

Personal a contratar

Área a la que pertenece.	Personal
Recepcionista Y Atención Al Usuario	Secretaria recepcionista. Personal de aseo.
Acasaramiento Al Cliente	Asesor comercial
Evaluación Médica, Estado Fisco Y Nutricional	Profesional en C.F.D.R.
	Psicólogos
	Nutricionistas
Dirección Y Planeación	Finanzas.- contador.
	GERENTE

4.4 MANUAL DE FUNCIONES Y DESCRIPCION DE CARGOS.

Perfil de cargo Gerente Administrativo.

Nombre del cargo	Gerente administrativo
Objetivo del cargo	✓ Liderar y coordinar las actividades necesarias para llevar a cabo la construcción e implantación de servicios deportivos para los residentes del club house
Dependencia	Gerencia administrativa
Perfil	Planear, ejecutar y dirigir la gestión administrativa y operativa de la empresa, del manejo de la relación con los diferentes proveedores. Desarrolla las estrategias de compras anuales y las proyecciones de la organización. Se encarga del control administrativo y disciplinario del personal y coordinar toda la actividad de producción de la empresa.
Formación académica	Título Profesional: Titulo Profesional de Administrador de Empresas
Experiencia	Trayectoria Laboral:
Funciones	✓ Preparar descripciones de tareas y objetivos individuales para cada área funcional liderada por su gerente. ✓ Definir necesidades de personal consistentes con los objetivos y planes de la empresa. ✓ Seleccionar personal competente y desarrollar programas de entrenamiento para potenciar sus capacidades. ✓ Ejercer un liderazgo dinámico para volver operativos y ejecutar los planes y estrategias determinados. ✓ Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los individuos y grupos organizacionales. ✓ Medir continuamente la ejecución y comparar resultados reales con los planes y estándares de ejecución (autocontrol y Control de Gestión)
Habilidades	✓ Habilidad tecnológica (alto): conocimiento y destreza para manejar programas del sistema office: Word, Excel, PowerPoint; así como para el manejo de internet - intranet, entre otros, requeridos para la elaboración y presentación de informes y documentos internos y/o externos propios de su gestión ✓ Habilidad de dirección (alto): capacidad para liderar a su grupo de trabajo, de impartir directrices y estrategias funcionales de alto nivel, con calidad y eficiencia; de diseñar objetivos de trabajos claros y efectivos, los cuales logra obtener mediante la adecuada y proactiva gestión organizacional y grupal. ✓ Habilidad de negociación (alto): capacidad para llegar a acuerdos ventajosos, a través del intercambio de información, debate de ideas y utilización de estrategias efectivas, con personas o grupos que puedan presentar intereses diversos, diferentes a los nuestros e incluso contrapuestos. ✓ Rigor profesional (alto): capacidad para utilizar la

	información, las normas, los procedimientos y las políticas de la empresa con precisión y eficacia, con objeto de lograr los estándares de calidad, en tiempo y forma, con eficacia y eficiencia, en consonancia con los valores y las líneas estratégicas de la empresa.
--	---

CONFERENCISTAS

Perfil de cargo Dietista.

Nombre del cargo	Nutricionista – Dietista
Objetivo del cargo	✓ Efectuar la valoración y orientación nutricional de los usuarios que son atendidos por nuestra empresa, con el fin de mejorar los hábitos alimentarios de los residentes que participan en los servicios ofrecidos en el club house
Dependencia	
Perfil	Dirigir y ejecutar conferencias y asesorías a los residentes que estén interesados; con amplios conocimientos en el área de nutrición clínica y alimentación saludable, con habilidades para trabajar en grupo, realizar asesorías nutricionales y alimentarias.
Formación académica	Título Profesional: Título Profesional de Nutricionista - Dietista.
Experiencia	Trayectoria Laboral: Experiencia en valoración nutricional
Funciones	✓ Realizar valoraciones nutricionales y orientación a los residentes. ✓ Realizar tratamiento y seguimiento a los residentes interesados ✓ Gestionar sesiones de capacitación y/o labor educativa hacia el grupo objetivo. ✓ Reportar el informe de avance mensual de la gestión realizada.
Habilidades	✓ Orientación a la Eficiencia: Orientación al cumplimiento de metas de trabajo, con altos estándares de calidad. ✓ Confianza en sí mismo: Actúa con seguridad frente a situaciones nuevas y/o desafiantes, haciendo juicios positivos y realistas respecto de las capacidades propias y de su grupo de trabajo. Implica una actitud de interés en conocerse a sí mismo y desarrollar nuevas competencias. ✓ Capacidad de Trabajo en Equipo: Capacidad para prestar apoyo al resto del equipo, propiciando un ambiente de colaboración, confianza y comunicación entre los miembros del equipo. ✓ Orientación al cliente: Atención a las necesidades y requerimientos de los demás, poniendo al servicio diferentes mecanismos institucionales para la satisfacción de los usuarios. ✓ Comunicación Efectiva: Entregar información relevante, de manera oportuna y clara, en beneficio del desempeño de

	otros y en beneficio de la gestión institucional. ✓ Compromiso organizacional: Responsabilidad con la misión institucional, muestra compromiso con los objetivos y metas institucionales, trabaja en torno a ellos. ✓ Adaptación al Cambio: Acepta los cambios del entorno organizacional, modificando la propia perspectiva y comportamiento. Implica poseer la flexibilidad y disposición para adaptarse en forma oportuna a nuevos escenarios. ✓ Manejo de Conflicto: Mediar y llegar a acuerdos cuando se producen situaciones de tensión o de choque de intereses entre personas, áreas o grupos de trabajo. Implica la capacidad de visualizar soluciones positivas frente a situaciones de controversia. ✓ Manejo de Tecnologías de Información y comunicación: Opera las herramientas tecnológicas y de comunicación requeridas para el desempeño de sus funciones. Implica el interés por conocer y utilizar de modo regular y eficiente los programas, aplicaciones y sistemas adoptados por la Institución o área funcional
--	--

Perfil de cargo Profesional en cultura física deporte y recreación.

Nombre del cargo	Profesional en Cultura Física, Deporte y Recreación
Objetivo del cargo	✓ El objetivo del Profesional en Cultura Física en la interacción con los residentes que participan y asisten en las actividades que se realizan; es tener la capacidad de realizar, programar y ejecutar actividades en cada uno de los servicios natación, entrenamiento físico y clases grupales
Dependencia	
Perfil	El profesional en cultura física está en capacidad de hacer lecturas comprensivas de contextos que le permitan transformar la realidad social y personal en los campos de la formación físico deportiva, la administración, la recreación, la estética, la promoción de la salud y la pedagogía, a través de procesos de investigación y desarrollo del pensamiento crítico, para la construcción permanente de alternativas que generen bienestar y mejor calidad de vida.
Formación académica	Título Profesional: Título de Profesional en Cultura Física Deporte y Recreación
Experiencia	Trayectoria Laboral:
Funciones	✓ Hacer lecturas comprensivas desde la cultura física a través de la investigación en contextos que le permitan transformar la realidad social y personal. ✓ Planear, organizar, gestionar y evaluar proyectos dedicados al ofrecimiento de programas para la cultura física. ✓ Dinamizar procesos de movimiento en los campos de la actividad física, el deporte, la estética y la recreación. ✓ Elaborar, desarrollar y dirigir programas de entrenamiento y formación físico deportiva. ✓ Promover e implementar actividades para el fomento de hábitos

	saludables para el mejoramiento de la calidad de vida y mantenimiento de la salud
Habilidades	✓ En el campo de formación físico deportiva: Su acción se desarrolla en empresas e instituciones dedicadas a la planeación, organización y ejecución de proyectos para el fomento de la actividad física, el deporte y la capacitación en avances científicos y tecnológicos, en centros dedicados a la investigación, la fundamentación y al rendimiento físico deportivo, a la creación y promoción de programas de desarrollo motor. ✓ En el campo administrativo, su acción será de facilitación, gestión y creación de empresas dedicadas al ofrecimiento de programas para la Cultura Física, ya sean de carácter oficial, privado u ONG`s. ✓ En el campo de la salud, su acción se desarrollará en entidades de salud con énfasis en promoción y prevención; en equipos de formación y rendimiento físico que requieran de servicios de salud a nivel básico y en grupos o individuos que requieren atención especial en campos de la Cultura Física, o con riesgos metabólicos, cardiovasculares y osteomusculares. ✓ En el campo recreativo, su acción se centrará en el diseño y apertura de programas recreativos de tipo cultural, deportivo, de campamento y turístico, dirigidos a empresas, centros recreativos y a la comunidad en general y en la generación de espacios lúdicos; en la creación de empresas que generen este tipo de propuestas; en la gestión de proyectos de investigación sobre la acción de la recreación en diferentes grupos comunitarios y sociales. ✓ En el campo de la estética se proyecta como dinamizador y/o creador de procesos conceptuales y prácticos corporales, culturales y del movimiento, con una visión de expresión estética y sensible que proyecta la investigación en el trabajo rítmico corporal, deportivo, en los campos de la música, la danza, el teatro y las expresiones plásticas visuales. ✓ En el campo de la pedagogía, el profesional de la Cultura Física es competente en la aplicación y creación de procesos de enseñanza aprendizaje de diferentes disciplinas deportivas, recreativas y estéticas. Puede desempeñarse como docente en instituciones de educación formal y no formal, equipos deportivos, clubes, ligas, empresas de recreación y escuelas de formación. ✓ En el campo de la investigación puede interactuar con grupos de investigadores que contribuyan al desarrollo, la construcción de conocimiento y avances pertinentes desde y para la Cultura Física.

Perfil de cargo Secretaria o Recepcionista.

Nombre del cargo	Secretaria
Objetivo del cargo	✓ Coordinar la agenda que se tiene en la empresa con responsabilidad y compromiso para brindarle al cliente un servicio excelente desde la vinculación a nuestra empresa. Ser capaz de dar información pertinente a la población y guiarla progresivamente a las actividades que se quieren realizar y el objetivo final que se pretende.
Dependencia	
Perfil	Brindar un apoyo incondicional a su jefe con las tareas establecidas, además de acompañar en la vigilancia de cada uno de los procesos que se tienen que seguir dentro de la empresa. Será la encargada de brindar una información cordial y verídica a las personas que se interesen por el servicio que se presta en la empresa.
Formación académica	Título Profesional: Egresada de Secretariado; Secretaria Ejecutiva;
Experiencia	Trayectoria Laboral: Secretaria de Empresa
Funciones	✓ Ser puntual en todas sus actividades de funciones. ✓ Reclutar las solicitudes de servicios por parte del departamento de servicio al cliente. ✓ Hacer una evaluación periódica de los proveedores para verificar el cumplimiento y servicios de éstos. ✓ Recibir e informar asuntos que tenga que ver con el departamento correspondiente, para que todos estemos informados y desarrollar bien el trabajo asignado. ✓ Mantener discreción sobre todo lo que respecta a la empresa. ✓ Evitar hacer comentarios innecesarios sobre cualquier funcionario dentro de la empresa. ✓ Hacer y recibir llamadas telefónicas para tener informado a los jefes de los compromisos y demás asuntos. ✓ Obedecer y realizar instrucciones que te sean asignadas por tú jefe. ✓ Mejora y aprendizaje continuo.
Habilidades	✓ Buena presencia. ✓ Persona de buen trato, amable, cortés y seria. ✓ Excelente redacción y ortografía. ✓ Facilidad de expresión verbal y escrita. ✓ Persona proactiva y organizada. ✓ Facilidad para interactuar en grupos. ✓ Dominio de Windows, Microsoft Office, Internet ✓ Brindar apoyo a todos los departamentos. ✓ Desempeñarse eficientemente en su Área. ✓ Aptitudes para la Organización. ✓ Buenas relaciones interpersonales. ✓ Dinámica entusiasta. ✓ Habilidades para el planeamiento, motivación, liderazgo y toma de decisiones.

	✓ Capacidad para trabajar en equipo y bajo presión
--	--

Perfil de Asesor comercial

Nombre del cargo	Asesor comercial
Objetivo del cargo	✓ Presentarle de manera adecuada y detallada a las personas interesadas en nuestro servicio los aspectos importantes para que escojan nuestra empresa como opción # 1 para que sus hijos realicen diferentes actividades y con esto mejoren la calidad de vida.
Dependencia	
Perfil	Brindar un apoyo a las personas interesadas en nuestros servicios por medio de un excelente conocimiento de las actividades y del objetivo que se quiere con cada una las acciones que se quieren realizar. Demostrarle a los interesados las opciones que se tienen en los campamentos para cambiar hábitos y con ello mejorar la calidad de vida de cada uno de ellos
Formación académica	Título Profesional: Técnico Comercial
Experiencia	Trayectoria Laboral: Asesor Comercial en Empresa en ventas
Funciones	✓ Ventas y Mercadeo: Conocimientos generales de los principios y métodos involucrados en mostrar, promover y vender productos o servicios. Esto incluye estrategias y tácticas de mercadeo, demostración de productos o servicios y técnica de ventas. ✓ Servicio al Cliente: Conocimientos de los principios y procesos para brindar servicios al cliente, incluyendo evaluación de necesidades, estándares de calidad de servicio y técnicas de evaluación de satisfacción. ✓ Tecnología y Sistemas: Conocimientos generales de informática, redes, sistemas, hardware, comunicaciones, etc.
Habilidades	✓ Poder comunicarse efectivamente con personas ✓ Tener poder de persuasión ✓ Saber escuchar lo que las personas dicen y hacer preguntas correspondientes ✓ Estar alerta a las reacciones de terceros y entender el porqué de su reacción ✓ Identificar cambios necesarios para poder alcanzar una meta

Perfil de Personal de aseo.

Nombre del cargo	Personal de Aseo
-------------------------	-------------------------

Objetivo del cargo	✓ Tener las instalaciones en un orden y limpieza adecuados para las tareas que aquí se realizan; para que las personas interesadas en el servicio se sientan a gusto de ingresar a nuestras instalaciones.
Dependencia	
Perfil	Persona que se ocupe de la limpieza y mantenimiento de inmuebles. Para ello, emplear los productos y la maquinaria más adecuados, respetando las normas de utilización. El personal de aseo puede desarrollar sus funciones de forma autónoma o bajo el control de un responsable de equipo siguiendo el plan de trabajo establecido. Además, lleva a cabo las tareas de mantenimiento básico de la maquinaria y comprueba el resultado de la limpieza mediante su revisión y reposición del material necesario para la finalización del servicio.
Formación académica	Título Bachiller
Experiencia	Trayectoria Laboral: Experiencia en labores de limpieza y aseo de oficinas e instalaciones
Funciones	✓ Realización de la limpieza del área de trabajo, con disponibilidad del movimiento de pequeños mobiliarios y enseres necesarios de la correspondiente dependencia. ✓ Ordenación de enseres. ✓ Manipulación, en su caso, de maquinaria de limpieza. ✓ Comunicar a los supervisores, las necesidades de material fungible. ✓ En general, cualquier otra tarea relacionada a la categoría del puesto y semejantes a las anteriormente descritas, que le sean encomendadas por sus superiores jerárquicos y resulten necesarias por razones del servicio.
Habilidades	✓ Dinamismo ✓ Receptividad ante las instrucciones recibidas ✓ Cooperación ✓ Vocación de servicio ✓ Manipulación de materiales y equipos de limpieza

Perfil de Psicólogo

Nombre del cargo	Psicólogo
Objetivo del cargo	✓ Intervenir en consultas y asesorías para el auto cuidado desde la práctica deportiva, ejercicio y actividad física con conocimientos, calidad técnica, la ética profesional y el humanismo que requieren el cuidado y la promoción de la salud.
Dependencia	

Perfil	Ejecutar y aplicar los conocimientos propios de la psicología general en la atención integral de la salud de la población en sus fases de educación, información y fomento de la salud, prevención, diagnóstico, tratamiento y rehabilitación, en cantidad, oportunidad, calidad y eficiencia de conformidad con el plan obligatorio de salud y los planes, políticas, programas, procesos y protocolos de atención médica definidos por la organización y las normas nacionales e internacionales.
Formación académica	Título: Psicólogo con tarjeta profesional
Experiencia	Trayectoria Laboral: Experiencia en psicología clínica y familiar.
Funciones	✓ Prescribir y/o realizar procedimientos especiales para ayudar a definir el diagnóstico y/o el manejo de los usuarios ✓ Realizar conferencias a los residentes del club house con temas específicos. ✓ Participar en la elaboración y desarrollo de programas de promoción y prevención para mejorar la salud de la comunidad.
Habilidades	✓ Debe tener conocimiento y estar comprometido con la ética profesional. ✓ Con habilidades sociables para establecer buena comunicación médico-paciente y con una gran sensibilidad social. ✓ Es capaz de aplicar la exactitud metodológica para la investigación y para el empleo del método científico a sus actividades médicas y con la sociedad.

4.5 PROCESO DE INGRESO Y SALIDA DEL PERSONAL.

La búsqueda del personal necesario para la empresa se realizara teniendo en cuenta los siguientes parámetros:

- En caso de que haya alguna vacante se ofrecerá al personal interno de la empresa que tenga las capacidades para desarrollar este cargo haciendo también parte de una prioridad para la compañía que es el crecimiento de sus empleados.
- El perfil profesional y ocupacional debe reunir las condiciones y requisitos de cada cargo. Estos están en la descripción de cargos.
- El proceso de selección se realizara por medio de un análisis de la hoja de vida de los convocados
- segundo por una entrevista no estructurada por parte de los gerentes de la empresa.
- La convocatoria del personal se realizara por medio de bolsas de empleo, o por medio de contactos como universidades, que permitan reclutar el personal idóneo.

- Otro aspecto importante para la contratación será la condición ética, ya que la empresa presta un servicio directamente a las personas, durante el proceso de selección se llevara a cabo una prueba por parte de un psicólogo que permita establecer un control acerca de este punto importante.
- Una vez que haya pasado los procesos de selección anteriores se realizara un examen médico que permita establecer que el aspirante al cargo tiene una condición óptima para el desarrollo de sus actividades y que no presenta ningún impedimento.
- La presentación de los certificados que demuestren la veracidad de los datos suministrados por parte del aspirante para el procesos de selección y que fueron referenciados en su hoja de vida debe ser inexcusable en caso de ser solicitados por parte de la compañía.

El control tanto del ingreso y salida al centro donde se ubicara la empresa, se hace a través de registro de hora y firma en el diario de asistencia, el cual se ubicara en la puerta principal en el escritorio de la recepcionista.

4.6 TIPOS DE CONTRATO.

La empresa operara con cuatro tipos de contratos, el primero es el contrato de Obra o labor, el cual se le realizara a las personas que trabajen directamente con la empresa, y el segundo será un Contrato civil por prestación de servicios el cual se utilizara con los outsourcing que la empresa, además de esto el psicólogo y al nutricionista se les realizara un contrato, por paciente atendido, es decir que se les pagara por número de personas evaluadas y conceptos dados para cada persona; al psicólogo se le pagara un total de 35000 pesos colombianos por paciente y al nutricionista un total de 30000 pesos colombianos por paciente.

En la empresa solo existirán tres contratos a término indefinido que serán los de las dos socias y estarán sujetos a su terminación una vez se termine la relación de algún socio con la empresa y su participación dentro del contrato de participación establecido si queda a paz y salvo por todo concepto.

- Contrato civil por prestación de servicios: Este tipo de contrato se realiza de manera bilateral entre la empresa y una persona (natural o jurídica) especializada en la labor específica para la cual fue convocada. La remuneración se acuerda entre las partes y no genera relación laboral ni obliga a la empresa a pagar prestaciones sociales y se hará con un término fijo de once meses.

- Contrato de Obra o labor: Este contrato se celebrara por una labor específica y termina en el momento que dicha labor llegue a su fin.

4.7 TIPO DE SOCIEDAD

La constitución de la empresa se define de la siguiente manera; la organización es una empresa prestadora de servicios, de capital privado, con un personal no mayor a diez empleados, lo que la convierte en una micro empresa, de responsabilidad limitada ya que cumple con las siguientes condiciones.

- Se constituye por dos socias, los cuales responden por las obligaciones de la sociedad hasta por el monto de su aporte. Los socios responden a impuestos, actualizaciones, intereses y obligaciones laborales, solidariamente.
- La dirección y administración de la empresa está a cargo de la junta de socios, en la cual cada socio tiene tantos votos como cuotas tiene en la empresa. La junta de socios delegara la administración de la sociedad en un solo gerente.
- “El capital social debe ser pagado en su totalidad en el momento de constituir la sociedad y debe estar dividido en cuotas de igual valor cada una. La cesión de participación dentro del capital social, así como la inclusión de nuevos socios deberá realizarse a través de una reforma de estatutos”²⁴.
- Debido a sus ingresos y a sus activos, la empresa no necesita la figura de un revisor fiscal, ya sus ingresos no son superiores a los 3000 salarios mínimos ni sus activos son mayores a los 5000 salarios mínimos legales vigentes.

²⁴ Régimen Empresarial PROEXPORT Colombia por la firma de abogados Gamboa & del Hierro Abogados, <http://es.scribd.com/doc/1251808/Tipos-de-sociedades-en-colombia>.

CAPÍTULO 5: FASE FINANCIERA

5.1 PLAN DE INVERSIÓN INICIAL

Para la implementación de nuestra empresa y la puesta en marcha se ha creado un plan de inversión en el que consta cada uno de los costos y gastos que se deben tener en cuenta para el funcionamiento inicial, en el cual se determinó que el total del plan de inversión será de \$50.432.500,00. Contando con un capital de trabajo inicial de los socios de \$20.000.000 y un financiamiento de \$30.432.500,00. Distribuidos de la siguiente manera.

PROYECTO DE INVERSIÓN: VIVE BIEN SERVICIOS DEPORTIVOS				
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VR.UNIT.	VALOR TOTAL ITEM	TOTAL
CONSTRUCCIONES Y ADECUACIONES				\$ 2.500.000,00
Adecuación piscina	5	\$ 100.000,00	\$500.000,00	
Adecuación salon	5	\$100.000,00	\$ 500.000,00	
Adecuación gimnasio	5	\$100.000,00	\$ 500.000,00	
Adecuación recepciones	5	\$ 200.000,00	\$1.000.000,00	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VR. UNIT.		TOTAL
EQUIPO DE OFICINA				\$ 8.150.000,00
Computador de mesa	5	\$1.200.000,00	\$ 6.000.000,00	
Multifuncional	5	\$350.000,00	\$1.750.000,00	
Telefono	5	\$ 80.000,00	\$400.000,00	
				TOTAL
MUEBLES Y ENSERES				\$ 3.610.000,00
escritorio	5	\$150.000,00	\$750.000,00	
Silla Giratoria Operativa-	5	\$139.000,00	\$695.000,00	
Tandem De 3 Puestos Recepciones	5	\$223.000,00	\$1.115.000,00	
Sillas atencion al publico	10	\$45.000,00	\$450.000,00	
Archivador	5	\$120.000,00	\$600.000,00	
				TOTAL
PAPELERIA				\$ 617.500,00
resmas de papel carta	5	\$9.000,00	\$45.000,00	
resmas de papel oficio	5	\$9.500,00	\$47.500,00	
talonarios caja menor	100	\$4.500,00	\$450.000,00	

Kit De Herramientas Para Oficina.	5	\$15.000,00	\$75.000,00	
				TOTAL
DOTACIÓN				\$ 3.750.000,00
Camisetas	25	\$20.000,00	\$500.000,00	
chaqueta	25	\$60.000,00	\$1.500.000,00	
pantalon	25	\$70.000,00	\$1.750.000,00	
				TOTAL
MAQUINARIA Y EQUIPO				\$ 14.200.000,00
Tabla natacion para niños flotante de plastico para la enseñanza de la natacion	75	\$3.000,00	\$225.000,00	
Pelotas plasticas de colores para la piscina X 1000	5	\$20.000,00	\$100.000,00	
Aros Ula, Ula, Pvc De 70, 60 Y 50 Cm.	100	\$4.000,00	\$400.000,00	
Frisbe acuatico plano	25	\$5.000,00	\$125.000,00	
Combo sumergible varias figuras	25	\$25.000,00	\$625.000,00	
Animalitos flotantes para matronatación	50	\$3.000,00	\$150.000,00	
Aro en forma de Pez sumergible	50	\$70.000,00	\$3.500.000,00	
Barras sumergibles con peso	75	\$12.000,00	\$900.000,00	
pullbouys	50	\$4.000,00	\$200.000,00	
Colchoneta para yoga y pilates de NBR	100	\$9.500,00	\$ 950.000,00	
TRX.	10	\$500.000,00	\$5.000.000,00	
FITBALL	50	\$20.000,00	\$1.000.000,00	
MANCUERNAS	25	\$ 21.000,00	\$525.000,00	
Terabands	50	\$10.000,00	\$500.000,00	
				TOTAL
MATERIALES AUDIOVISUALES				\$ 6.650.000,00
Video Beam	1	\$1.000.000,00	\$1.000.000,00	
DVD	5	\$100.000,00	\$500.000,00	
Televisor LCD 21"	5	\$780.000,00	\$3.900.000,00	
Mini componente	5	\$250.000,00	\$1.250.000,00	
				TOTAL
GASTOS DIVERSOS				\$ 955.000,00
publicidad	1	\$ 200.000,00	\$ 200.000,00	
gastos notariales	1	\$175.000,00	\$175.000,00	
gastos camara de	1	\$300.000,00	\$300.000,00	

comercio				
transportes	20	\$5.000,00	\$100.000,00	
fotocopias	4000	\$45,00	\$180.000,00	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VR. UNIT.		TOTAL
DINERO DISPONIBLE			\$ -	\$ 10.000.000,00
Efectivo	2	\$5.000.000,00	\$10.000.000,00	
TOTAL PLAN DE INVERSIÓN				\$ 50.432.500,00
RECURSOS PROPIOS				\$20.000.000,00
RECURSOS A FINANCIAR				\$30.432.500,00

TABLA 16. PLAN DE INVERSIÓN.	
DESCRIPCIÓN	PLAN DE INVERSIÓN
CONSTRUCCIONES Y ADECUACIONES	\$ 2.500.000,00
EQUIPO DE OFICINA	\$ 8.150.000,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 3.610.000,00
PAPELERIA	\$ 617.500,00
DOTACIÓN	\$ 3.750.000,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 14.200.000,00
MATERIALES AUDIOVISUALES	\$ 6.650.000,00
GASTOS DIVERSOS	\$ 955.000,00
DINERO DISPONIBLE	\$ 10.000.000,00
TOTAL INVERSIÓN	\$ 50.432.500,00

5.2 EGRESOS

Los costos administrativos serán todos aquellos que se tendrán que cubrir mes a mes y año a año, para que la empresa pueda seguir funcionando y en los cuales encontramos un crecimiento de acuerdo al crecimiento de la empresa como lo podemos observar en la tabla siguiente. Estos costos corresponden a gastos de personal, servicios públicos y arrendamiento.

PROYECCIÓN MENSUAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS PRIMER AÑO DE OPERACIÓN						
CONCEPTO/MES	1	2	3	4	5	6
Subtotal Personal Administrativo	\$ 11.996.150	\$ 11.996.150	\$ 11.996.150	\$ 11.996.150	\$ 11.996.150	\$ 11.996.150
Contratos con prestaciones de ley						
Gerente	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
Asesora de ventas	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
secretaria 1	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000
secretaria 2	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000
secretaria 3	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000
secretaria 4	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000
secretaria 5	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000
Subtotal Prestaciones de Ley	\$ 4.096.150	\$ 4.096.150	\$ 4.096.150	\$ 4.096.150	\$ 4.096.150	\$ 4.096.150
Subtotal Contratos Prestación de servicios	\$ 3.023.968	\$ 3.023.968	\$ 3.023.968	\$ 3.023.968	\$ 3.023.968	\$ 3.023.968
Contador	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000
servicios generales 1	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656
servicios generales 2	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656
servicios generales 3	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656
Subtotal Servicios Públicos y Arriendo	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000
Teléfono, internet y televisión	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 15.080.118	\$ 15.080.118	\$ 15.080.118	\$ 15.080.118	\$ 15.080.118	\$ 15.080.118

PROYECCIÓN MENSUAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS PRIMER AÑO DE OPERACIÓN						
7	8	9	10	11	12	TOTAL
\$ 11.996.150	\$ 11.996.150	\$ 11.996.150	\$ 11.996.150	\$ 11.996.150	\$ 11.996.150	\$ 143.953.800
\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 30.000.000
\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 30.000.000
\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 6.960.000
\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 6.960.000
\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 6.960.000
\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 6.960.000
\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 6.960.000
\$ 4.096.150	\$ 4.096.150	\$ 4.096.150	\$ 4.096.150	\$ 4.096.150	\$ 4.096.150	\$ 49.153.800
\$ 3.023.968	\$ 3.023.968	\$ 3.023.968	\$ 3.023.968	\$ 3.023.968	\$ 3.023.968	\$ 36.287.616
\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 4.800.000
\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 10.495.872
\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 10.495.872
\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 874.656	\$ 10.495.872
\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 720.000
\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 720.000
\$ 15.080.118	\$ 15.080.118	\$ 15.080.118	\$ 15.080.118	\$ 15.080.118	\$ 15.080.118	\$ 180.961.416

Los costos operativos son aquellos que se deben cubrir para que la empresa tenga un funcionamiento óptimo en cuanto a la prestación del servicio, para nuestro caso el primer año se requiere de un total de \$426.216.769 e irá aumentando de acuerdo a la demanda del servicio. Estos costos cubren tanto los costos de las evaluaciones y planes de acondicionamiento realizados por la empresa; tanto como el costo de outsourcing que es un servicio que la empresa busca para la reducción de costos del servicio prestado.

PROYECCIÓN MENSUAL DE COSTOS OPERATIVOS PRIMER AÑO DE OPERACIÓN

CONCEPTO/MES	1	2	3	4	5	6
#¡REF!	\$ 7.500.000	\$ 7.500.000	\$ 7.500.000	\$ 7.500.000	\$ 7.500.000	\$ 7.500.000
CLASE DE NATACIÓN EN GRUPOS	\$ 4.999.950	\$ 4.999.950	\$ 4.999.950	\$ 4.999.950	\$ 4.999.950	\$ 4.999.950
AQUAFIESTA	\$ 1.275.000	\$ 1.275.000	\$ 1.275.000	\$ 1.275.000	\$ 1.275.000	\$ 1.275.000
MATRONATACIÓN	\$ 1.010.000	\$ 1.010.000	\$ 1.010.000	\$ 1.010.000	\$ 1.010.000	\$ 1.010.000
GIMNASIO CLASE PERSONALIZADA	\$ 3.781.250	\$ 3.781.250	\$ 3.781.250	\$ 3.781.250	\$ 3.781.250	\$ 3.781.250
CLASES GRUPALES	\$ 14.800.000	\$ 14.800.000	\$ 14.800.000	\$ 14.800.000	\$ 14.800.000	\$ 14.800.000
CONFERENCIAS	\$ 518.750	\$ 518.750	\$ 518.750	\$ 518.750	\$ 518.750	\$ 518.750
Publicidad	\$ 564.000					
Mantenimiento			\$ 236.780			
Gastos diversos						\$ 678.903
Subtotal costos operativos fijos	\$ 1.509.807	\$ 1.509.807	\$ 1.509.807	\$ 1.509.807	\$ 1.509.807	\$ 1.509.807
Depreciación de activos	\$ 756.750	\$ 756.750	\$ 756.750	\$ 756.750	\$ 756.750	\$ 756.750
Cuota mensual crédito financiero	\$ 753.057	\$ 753.057	\$ 753.057	\$ 753.057	\$ 753.057	\$ 753.057
TOTAL COSTOS OPERATIVOS	\$ 35.958.757	\$ 35.394.757	\$ 35.631.537	\$ 35.394.757	\$ 35.394.757	\$ 36.073.660
TOTAL EGRESOS MENSUALES	\$ 51.038.875	\$ 50.474.875	\$ 50.711.655	\$ 50.474.875	\$ 50.474.875	\$ 51.153.778

PROYECCIÓN MENSUAL DE COSTOS OPERATIVOS PRIMER AÑO DE OPERACIÓN

7	8	9	10	11	12	TOTAL
\$ 33.884.950	\$ 33.884.950	\$ 33.884.950	\$ 33.884.950	\$ 33.884.950	\$ 33.884.950	\$ 408.099.083
\$ 7.500.000	\$ 7.500.000	\$ 7.500.000	\$ 7.500.000	\$ 7.500.000	\$ 7.500.000	\$ 90.000.000
\$ 4.999.950	\$ 4.999.950	\$ 4.999.950	\$ 4.999.950	\$ 4.999.950	\$ 4.999.950	\$ 59.999.400
\$ 1.275.000	\$ 1.275.000	\$ 1.275.000	\$ 1.275.000	\$ 1.275.000	\$ 1.275.000	\$ 15.300.000
\$ 1.010.000	\$ 1.010.000	\$ 1.010.000	\$ 1.010.000	\$ 1.010.000	\$ 1.010.000	\$ 12.120.000
\$ 3.781.250	\$ 3.781.250	\$ 3.781.250	\$ 3.781.250	\$ 3.781.250	\$ 3.781.250	\$ 45.375.000
\$ 14.800.000	\$ 14.800.000	\$ 14.800.000	\$ 14.800.000	\$ 14.800.000	\$ 14.800.000	\$ 177.600.000
\$ 518.750	\$ 518.750	\$ 518.750	\$ 518.750	\$ 518.750	\$ 518.750	\$ 6.225.000
						\$ 564.000
						\$ 236.780
						\$ 678.903
\$ 1.509.807	\$ 1.509.807	\$ 1.509.807	\$ 1.509.807	\$ 1.509.807	\$ 1.509.807	\$ 18.117.686
\$ 756.750	\$ 756.750	\$ 756.750	\$ 756.750	\$ 756.750	\$ 756.750	\$ 9.081.000
\$ 753.057	\$ 753.057	\$ 753.057	\$ 753.057	\$ 753.057	\$ 753.057	\$ 9.036.686
\$ 35.394.757	\$ 35.394.757	\$ 35.394.757	\$ 35.394.757	\$ 35.394.757	\$ 35.394.757	\$ 426.216.769
\$ 50.474.875	\$ 50.474.875	\$ 50.474.875	\$ 50.474.875	\$ 50.474.875	\$ 50.474.875	\$ 607.178.185

	2013	2014	2015	2016	2017
Subtotal Personal Administrativo Contratos con prestaciones de ley	\$ 143.953.800	\$ 151.439.398	\$ 158.405.610	\$ 158.405.610	\$ 165.533.862
Subtotal Contratos Prestación de servicios	\$ 36.287.616	\$ 38.174.572	\$ 39.930.602	\$ 39.930.602	\$ 41.727.479
Subtotal Servicios Públicos y Arriendo	\$ 720.000	\$ 757.440	\$ 792.282	\$ 792.282	\$ 827.935
Subtotal costos operativos variables	\$ 408.099.083	\$ 429.320.235	\$ 449.068.966	\$ 449.068.966	\$ 469.277.070
Subtotal costos operativos fijos	\$ 18.117.686	\$ 19.059.806	\$ 19.936.557	\$ 19.936.557	\$ 20.833.702
TOTAL EGRESOS ANUALES	\$ 607.178.185	\$ 638.751.451	\$ 668.134.018	\$ 668.134.018	\$ 698.200.048

1 PRESTACIONES LEGALES	2
3 Cesantías	4 8,33%
5 Intereses de Cesantías	6 1%
7 Primas	8 8,33%
9 Vacaciones	10 4,17%
11 Caja de Compensación	12 4%
13 I.C.B.F.	14 3%
15 SENA	16 2%
17 Salud	18 8,50%
19 Pension	20 12%
21 ARP	22 0,52%
23 TOTAL PRESTACIONES	24 48,85%

5.3 INGRESOS

Para cumplir con las necesidades de la empresa se han proyectado unas ventas que responden, a lo encontrado en el estudio de mercados, y a cubrir costos administrativos operativos y ganancia de cada servicio. Estas ventas que irán en aumentando de manera lineal anualmente; lo cual nos permitirá ir aumentando los ingresos. Del mismo modo el precio de los planes se incrementara conforme aumenta el índice del costo de vida año a año como lo podemos ver en la siguiente tabla.

	MES	1		2		3		4		5		6	
		CANTIDAD	INGRESOS	CANTIDAD	INGRESOS	CANTIDAD	INGRESOS	CANTIDAD	INGRESOS	CANTIDAD	INGRESOS	CANTIDAD	INGRESOS
CLASE DE NATACIÓN INDIVIDUAL		250	\$ 10.000.000	250	\$ 10.000.000	250	\$ 10.000.000	250	\$ 10.000.000	250	\$ 10.000.000	250	\$ 10.000.000
CLASE DE NATACIÓN EN GRUPOS		150	\$ 12.000.000	150	\$ 12.000.000	150	\$ 12.000.000	150	\$ 12.000.000	150	\$ 12.000.000	150	\$ 12.000.000
AQUAFIESTA		20	\$ 3.100.000	20	\$ 3.100.000	20	\$ 3.100.000	20	\$ 3.100.000	20	\$ 3.100.000	20	\$ 3.100.000
MATRONATACIÓN		40	\$ 1.640.000	40	\$ 1.640.000	40	\$ 1.640.000	40	\$ 1.640.000	40	\$ 1.640.000	40	\$ 1.640.000
GIMNASIO CLASE PERSONALIZADA		25	\$ 7.625.000	25	\$ 7.625.000	25	\$ 7.625.000	25	\$ 7.625.000	25	\$ 7.625.000	25	\$ 7.625.000
CLASES GRUPALES		400	\$ 27.200.000	400	\$ 27.200.000	400	\$ 27.200.000	400	\$ 27.200.000	400	\$ 27.200.000	400	\$ 27.200.000
CONFERENCIAS		5	\$ 275.000	5	\$ 275.000	5	\$ 275.000	5	\$ 275.000	5	\$ 275.000	5	\$ 275.000
TOTAL		890	\$ 61.840.000	890	\$ 61.840.000	890	\$ 61.840.000	890	\$ 61.840.000	890	\$ 61.840.000	890	\$ 61.840.000

7		8		9		10		11		12		CANTIDAD VENTAS ANUALES	TOTAL INGRESOS POR SERVICIO
CANTIDAD	INGRESOS	CANTIDAD	INGRESOS	CANTIDAD	INGRESOS	CANTIDAD	INGRESOS	CANTIDAD	INGRESOS	CANTIDAD	INGRESOS		
250	\$ 10.000.000	250	\$ 10.000.000	250	\$ 10.000.000	250	\$ 10.000.000	250	\$ 10.000.000	250	\$ 10.000.000	3000	\$ 120.000.000
150	\$ 12.000.000	150	\$ 12.000.000	150	\$ 12.000.000	150	\$ 12.000.000	150	\$ 12.000.000	150	\$ 12.000.000	1800	\$ 144.000.000
20	\$ 3.100.000	20	\$ 3.100.000	20	\$ 3.100.000	20	\$ 3.100.000	20	\$ 3.100.000	20	\$ 3.100.000	240	\$ 37.200.000
40	\$ 1.640.000	40	\$ 1.640.000	40	\$ 1.640.000	40	\$ 1.640.000	40	\$ 1.640.000	40	\$ 1.640.000	480	\$ 19.680.000
25	\$ 7.625.000	25	\$ 7.625.000	25	\$ 7.625.000	25	\$ 7.625.000	25	\$ 7.625.000	25	\$ 7.625.000	300	\$ 91.500.000
400	\$ 27.200.000	400	\$ 27.200.000	400	\$ 27.200.000	400	\$ 27.200.000	400	\$ 27.200.000	400	\$ 27.200.000	4800	\$ 326.400.000
5	\$ 275.000	5	\$ 275.000	5	\$ 275.000	5	\$ 275.000	5	\$ 275.000	5	\$ 275.000	60	\$ 3.300.000
890	\$ 61.840.000	890	\$ 61.840.000	890	\$ 61.840.000	890	\$ 61.840.000	890	\$ 61.840.000	890	\$ 61.840.000	10680	\$ 742.080.000

5.4 FLUJO DE CAJA E INDICADORES FINANCIEROS

Después del análisis financiero y las proyecciones para los primeros 5 años de funcionamiento se encontró que la tasa interna de retorno para Vive bien Servicios Deportivos será de un 29% lo que indica que la eficacia de la inversión es positiva, demostrando con este valor que la empresa tiene una viabilidad económica con respecto al costo beneficio.

INDICADORES FINANCIEROS DEL PROYECTO					
INVERSIÓN INICIAL	FLUJO NETO 1 ^{er} AÑO	FLUJO NETO 2 ^o AÑO	FLUJO NETO 3 ^{er} AÑO	FLUJO NETO 4 ^o AÑO	FLUJO NETO 5 ^o AÑO
-50432500	\$ 12.611.832	\$ 13.267.647	\$ 13.877.958	\$ 40.094.061	\$ 41.898.293

FLUJO DE EFECTIVO MENSUAL PRIMER AÑO DE OPERACIÓN					
1	2	3	4	5	6
\$ 61.840.000	\$ 61.840.000	\$ 61.840.000	\$ 61.840.000	\$ 61.840.000	\$ 61.840.000
\$ 9.894.400	\$ 9.894.400	\$ 9.894.400	\$ 9.894.400	\$ 9.894.400	\$ 9.894.400
\$ 51.945.600	\$ 51.945.600	\$ 51.945.600	\$ 51.945.600	\$ 51.945.600	\$ 51.945.600
\$ 51.038.875	\$ 50.474.875	\$ 50.711.655	\$ 50.474.875	\$ 50.474.875	\$ 51.153.778
\$ 906.725	\$ 1.470.725	\$ 1.233.945	\$ 1.470.725	\$ 1.470.725	\$ 791.822

FLUJO DE EFECTIVO MENSUAL PRIMER AÑO DE OPERACIÓN						
7	8	9	10	11	12	TOTAL
\$ 61.840.000	\$ 61.840.000	\$ 61.840.000	\$ 61.840.000	\$ 61.840.000	\$ 61.840.000	\$ 742.080.000
\$ 9.894.400	\$ 9.894.400	\$ 9.894.400	\$ 9.894.400	\$ 9.894.400	\$ 9.894.400	\$ 118.732.800
\$ 51.945.600	\$ 51.945.600	\$ 51.945.600	\$ 51.945.600	\$ 51.945.600	\$ 51.945.600	\$ 623.347.200
\$ 50.474.875	\$ 50.474.875	\$ 50.474.875	\$ 50.474.875	\$ 50.474.875	\$ 50.474.875	\$ 607.178.185
\$ 1.470.725	\$ 1.470.725	\$ 1.470.725	\$ 1.470.725	\$ 1.470.725	\$ 1.470.725	\$ 16.169.015

FLUJO DE EFECTIVO EN UN HORIZONTE A 5 AÑOS					
	2013	2014	2015	2016	2017
INGRESOS	\$ 742.080.000	\$ 780.668.160	\$ 816.578.895	\$ 856.591.261	\$ 895.137.868
IVA (16%)	\$ 118.732.800	\$ 124.906.906	\$ 130.652.623	\$ 137.054.602	\$ 143.222.059
INGRESOS BRUTOS	\$ 623.347.200	\$ 655.761.254	\$ 685.926.272	\$ 719.536.659	\$ 751.915.809
EGRESOS	\$ 607.178.185	\$ 638.751.451	\$ 668.134.018	\$ 668.134.018	\$ 698.200.048
FLUJO BRUTO OPERACIÓN	\$ 16.169.015	\$ 17.009.804	\$ 17.792.254	\$ 51.402.642	\$ 53.715.761
IMPUESTO DE RENTA	\$ 3.557.183	\$ 3.742.157	\$ 3.914.296	\$ 11.308.581	\$ 11.817.467
22%					
FLUJO NETO OPERACIÓN	\$ 12.611.832	\$ 13.267.647	\$ 13.877.958	\$ 40.094.061	\$ 41.898.293

5.5 ESTADOS FINANCIEROS

Balance Inicial / Activos	
ACTIVOS	
Activos Corrientes:	
Efectivo	\$ 10.000.000,00
Cuentas Por Cobrar	
Inventarios	
Otros Activos corrientes	
Total Activos Corrientes:	\$ 10.000.000,00
Activos Fijos:	
Muebles y Equipos	\$ 40.432.500,00
TERRENOS	
Depreciación Acumulada	
Total Activos fijos:	\$ 40.432.500,00
Cargo Diferidos	\$ 0,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 50.432.500,00

Balance Inicial / Pasivos	
PASIVOS	
Pasivos Corrientes:	
Obligaciones Privadas	\$ 30.432.500,00
Proveedores	
Balance Inicial / Patrimonio	
PATRIMONIO	
Capital	\$ 20.000.000,00
Reserva legal	
Utilidades del periodo	
TOTAL PATRIMONIO	\$ 20.000.000,00
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$ 50.432.500,00

CONCLUSIONES

Luego de la finalización de la fase financiera se ha podido determinar qué:

- El plan de inversión inicial no representa un riesgo alto para las socias que constituirán la empresa, además de esto que la tasa interna de retorno demuestra la favorabilidad de dicha inversión en este negocio.
- Aunque uno de los costos más altos es el del outsourcing, no representa una inversión o un costo que ponga en peligro la conformación de la empresa.
- Y finalmente se puede decir según el indicador de eficacia (TIR) que la inversión y la viabilidad de la idea de negocio es de un 29%. Y que el punto de equilibrio de la empresa sería alcanzado el segundo año de existencia de la misma

REFERENCIAS

1. Organización Mundial de la Salud, 2011. *Resumen de orientación*: disponible en (http://www.who.int/nmh/publications/ncd_report_summary_es.pdf)
2. Lilia Virginia García Sánchez y cols. disponible en <http://www.urosario.edu.co/urosario.com>
3. Programa nacional de actividad física Colombia activa y saludable, Ministerio de la protección social, 2004.
4. Programa nacional de actividad física Colombia activa y saludable, Ministerio de la protección social, 2004.
5. Programa nacional de actividad física Colombia activa y saludable, Ministerio de la protección social, 2004.
6. Programa nacional de actividad física Colombia activa y saludable, Ministerio de la protección social, 2004.
7. Cabrales Barajas, Luis Felipe (2002). *Latinoamérica: países abiertos, ciudades cerradas*. UNESCO/Universidad de Guadalajara. [ISBN 970-27-0194-5](#). Tomado de: http://es.wikipedia.org/wiki/Urbanizaci%C3%B3n_cerrada

8. *Hernández, Manuel y Ruiz, Vladimir. (2007). Obesidad, una epidemia mundial. Implicaciones de la genética. Revista Cubana de Investigaciones Biomédicas*
9. Chan, Margaret. (2008). La atención primaria de salud Más necesaria que nunca. *Informe sobre la salud en el mundo, OMS*, 12
10. Berrios X, Jadue L, Zenteno J, Ross M I, Rodríguez H, (1990) Prevalencia de los Factores de Riesgo de Enfermedades Crónicas. Estudio en población general de la Región Metropolitana. *Rev Med Chil*; 118: 597-604 y 1041-1042
11. Berrios,X. (1993.)Prevención primaria de las enfermedades crónicas del adulto: intervención sobre sus factores de riesgo en población escolar. *Rev Chil Ped* 64; 6: 397-402,
12. Berrios X, Jadue L, Zenteno J, Ross M I, Rodríguez H, (1990) Prevalencia de los Factores de Riesgo de Enfermedades Crónicas. Estudio en población general de la Región Metropolitana. *Rev Med Chil*; 118: 597-604 y 1041-1042.
13. LOPEZ de Fez. (2005) Obesidad como factor de Riesgo. Servicio de Medicina Interna. Hospital García Orcoyen. Estella –Navarra.
14. *Hernández, Manuel y Ruiz, Vladimir. (2007). Obesidad, una epidemia mundial. Implicaciones de la genética. Revista Cubana de Investigaciones Biomédicas*

15. DAPD, Subdirección de Desarrollo Social Bogotá D.C
16. Encuesta de Consumo Cultural, DANE, 2008. Cuadro 1.
17. Encuesta de Consumo Cultural, DANE, 2008. Cuadro 4.
18. Encuesta de Consumo Cultural, DANE, 2008. Cuadro 7.
19. Caracterización localidad de Suba, secretaria distrital de planeación Instituto De Estudios Urbanos-Universidad Nacional, marzo de 2008.
20. Caracterización localidad de Suba, secretaria distrital de planeación Instituto De Estudios Urbanos-Universidad Nacional, marzo de 2008.
21. Caracterización localidad de Suba, secretaria distrital de planeación Instituto De Estudios Urbanos-Universidad Nacional, marzo de 2008.
22. Encuesta de Consumo Cultural, DANE, 2008.
23. Generalidades localidad de suba. Tomado de:
www.integracionsocial.gov.co/modulos/contenido/default.asp?idmodulo=775
24. Régimen Empresarial PROEXPORT Colombia por la firma de abogados Gamboa & del Hierro Abogados, tomado de: <http://es.scribd.com/doc/1251808/Tipos-de-sociedades-en-colombia>