



TRABAJO FIN DE GRADO

CREACIÓN DE LA EMPRESA "TRAINING 365"



- Titulación: Grado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte
- Curso académico: 2016-2017
- Alumno/a: Pablo Colomar Mas
- Tutor académico: Miguel Ángel Miralles Amorós
- Centro: Training 365 (Oliva)

ÍNDICE

1.	Introducción	Pág. 3
2.	Plan de empresa	
2.1.	Naturaleza del proyecto.....	Pág. 4
2.2.	Promotores del proyecto.....	Pág. 4
2.3.	Descripción de los productos y servicios.....	Pág. 4
2.4.	Plan de producción o de operaciones.....	Pág. 6
2.5.	Estudio de mercado.....	Pág. 7
2.6.	Plan comercial y marketing.....	Pág. 8
2.7.	Organización de recursos humanos.....	Pág. 8
2.8.	Plan de viabilidad económica.....	Pág. 8
2.9.	Forma jurídica	Pág. 8
3.	Estudio DAFO	Pág. 11
4.	Bibliografía.....	Pág. 11
5.	Anexos.....	Pág. 11

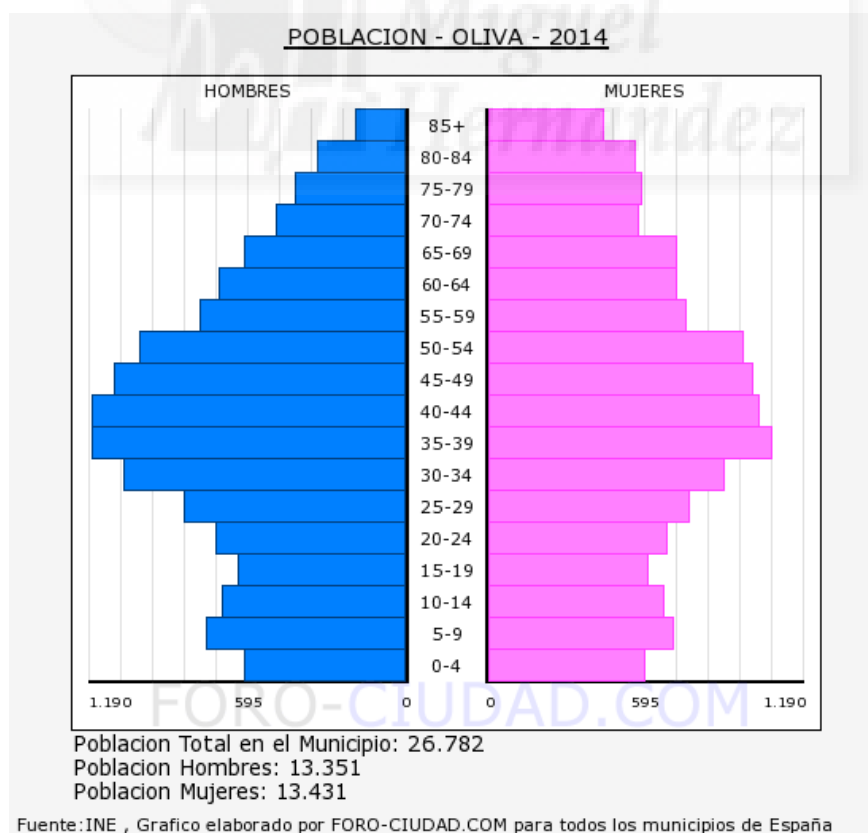


1. INTRODUCCIÓN

La actividad física está considerada por la OMS como “cualquier movimiento corporal producido por los músculos esqueléticos que exija gasto de energía”. El 60% de la mortalidad actual en países desarrollados está relacionada con enfermedades relacionadas con el estilo de vida. Entre las principales causas de morbi-mortalidad en nuestro medio, se encuentran las siguientes patologías: enfermedad cardiovascular, hipertensión arterial, infarto agudo de miocardio, diabetes tipo II, osteoporosis y cánceres de mama y colon; se ha comprobado que la actividad física habitual, como parte de un estilo de vida saludable disminuye el riesgo o aumenta el control de todas las enfermedades anteriores. Por lo que la actividad física aumenta la capacidad funcional, mejora el estado anímico y reduce la incapacidad física asociada al envejecimiento.

Debido al boom en la sociedad de todas estas enfermedades y gracias a los estudios que demuestran que llevar un estilo de vida activo y practicar ejercicio físico es aconsejable para reducir todas estas posibles enfermedades y mejorar nuestra funcionalidad, he pensado en montar una empresa de actividad física personal y funcional. Ya que, en la actualidad, no todo el mundo sabe que tiene que hacer ni como lo tienen que hacer, y en gran medida, la gran parte de población de mediana edad necesita ayuda para empezar la práctica deportiva.

Gracias a esta gran demanda, entiendo que es el momento de montar mi propia empresa. Soy residente de Oliva, una ciudad en la que solo hay un gimnasio y somos 26 mil personas. Con mi formación en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte y viendo la demanda en este sector no satisfecha, me dispongo a crear una empresa de entrenamiento funcional y personal. He detectado que hay una parte potencial de la población que estaría dispuesta hacer uso de los servicios que ofrecería mi empresa. Mis servicios están destinados a todas las edades, pero hablando con varias empresas del sector de otras localidades, he observado que cada vez más gente busca un cambio de estilo de vida. La población potencial sería de 30 a 50 años, por lo que en Oliva existe un potencial mercado/demanda a cubrir.



2. PLAN DE EMPRESA:

Naturaleza del negocio: debido a la gran demanda actual de ejercicio, a mis estudios que giran alrededor de la actividad física y del ejercicio y que en Oliva veo una gran falta de oferta, vamos a construir la empresa TRAINING 365. La empresa estará situada en el polígono industrial sector tres, S/N, 46780, Oliva, Valencia. El local dispone de 120m² y con una terraza de 80m², dispone de dos vestuarios y la sala de entrenamiento. La sala de entrenamiento es donde realizaremos los entrenamientos personales, dispondremos del material (anexo 2) suficiente para realizar entrenamientos de 1 a 4 personas a la vez, los servicios serán completos, disponemos de duchas, espejos, gel de ducha, secador, colonia, toallas y tendremos taquillas personales para cada cliente. Tenemos fácil aparcamiento enfrente del local. En principio si todo va bien esperamos abrir el negocio a principios de junio. Para esta empresa vamos a crear una Sociedad Limitada Nueva Empresa (anexo 1). Se contratará a un empleado. En cuanto al servicio que pretendo prestar, es el entrenamiento funcional y personal.

Hacemos un breve resumen, pretendemos montar una empresa del sector servicios. Intentamos que todas las necesidades de nuestros clientes queden satisfechas, hay muchas y cada cliente vendrá por sus necesidades, pero debemos poder satisfacer el máximo número posible, como puede ser la pérdida de peso, mejorar la percepción corporal, conseguir hábitos saludables, seguridad en una persona cualificada, pertenencia a una comunidad, que tengamos una valoración y estima hacia ellos, y la autorrealización. Nuestro servicio es innovador ya que, en la ciudad, como en los municipios cercanos, no hay ninguna empresa como esta, entrenamiento funcional y personal, y nos distanciamos de la competencia. En nuestra empresa habrá siempre una persona guiando durante toda la sesión y en la sala y el material de manera individual.

Promotores del proyecto: como único promotor estaré yo, Pablo Colomar Mas, con DNI 20043664s y domicilio en la calle Alcalde Juan Sancho Nº12 5ºB. Mi formación académica a falta del Trabajo Final de Grado, Graduado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte. Mi experiencia personal en el ámbito del entrenamiento consta de 4 años ya, he estado en varios clubs de futbol llevando la preparación física, así como el entrenamiento de musculación a varias personas durante varios años. Tengo experiencia para llevar a cabo este proyecto, ya que el entrenamiento personal es una cosa que me apasiona y siempre estoy en constante formación. Tengo buen trato con la gente, por lo que la relación con los clientes será un punto fuerte a mi favor. Puede ser que tenga una corta experiencia laboral, pero en estos años en el club en el que he estado, he creado varios documentos que sirven a toda la escuela de guía para la preparación física en todas las edades y cada vez que cualquier entrenador necesita ayuda con algún ejercicio que quiere hacer o plantear se dirigen a mí para que les ayude. El grado de implicación en el desarrollo del proyecto y sus funciones es pleno, voy a estar comprometido con el desarrollo de la empresa en cuanto a la creación y gestión de la empresa como al servicio que vamos a dar.

Descripción de los productos y servicios: el servicio que pretendo prestar, es el entrenamiento funcional personal, es innovador en la zona y podemos abarcar toda la población.

1. En niños, hablando solo del punto de vista físico, podemos conseguir aumentar su fuerza, que los huesos sean más resistentes, mayor resistencia al esfuerzo, menos grasa corporal y mejorar el funcionamiento del sistema cardiovascular y respiratorio, así como el equilibrio y la postura.

2. En adultos, hay dos frentes de mejora, para la vida cotidiana, se mejora la movilidad articular, tenemos un mayor gasto calórico por lo que favorece la disminución de las grasas, mejora de las habilidades motrices, mejora de la postura corporal. Para la vida laboral dependiendo de las acciones físicas en su entorno laboral, podemos conseguir evitar lesiones o desequilibrios tónico-posturales, como favorecer su rendimiento.

3. En personas de la tercera edad podemos realizar actividad acorde a su situación para un mantenimiento psico-fisiológico, para su ocio, tiempo libre e integración social y lo más importante, conseguir la independencia en las Actividades de la Vida Diaria (mejora de la calidad de vida), también para una última fase de la tercera edad conseguir una reducción de la dependencia de las AVD, movilidad y evitar fenómenos de soledad o aislamiento.

4. En el ámbito deportivo, muy importante en todas las edades para la mejora en su deporte, mejora del core, la coordinación intermuscular para la mejora del gesto deportivo, así como la mejora del tono muscular y realizar trabajos preventivos de lesiones.

Por todo esto, tenemos una gran ventaja ante nuestro competidor que solo tiene una sala de musculación, aparte, nosotros nos adaptamos a nuestro cliente, en cuanto a hora de entrenamiento y a sus objetivos, dando unos servicios de una calidad muy alta. El nombre de la empresa será TRAINING 365, y nuestro logotipo será este:

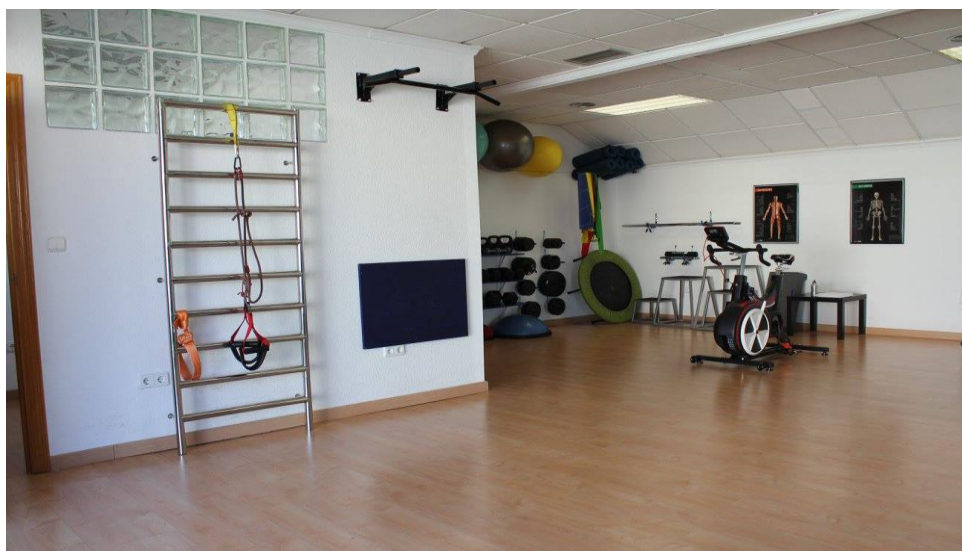
Nuestro local dispone de terraza habilitada para el ejercicio, con césped artificial. Dentro de la sala de entrenamiento el material será nuevo y el local está recién construido. Ofrecemos el entrenamiento personal, personalizado para cada persona, desde 2 días a la semana a 5 días a la semana. Disponemos de un servicio de alta calidad, dos entrenadores personales graduados en CAFD, las instalaciones son nuevas y con el mejor material posible. En cuanto al servicio, realizamos varios procedimientos que la competencia no realiza, como es, una evaluación inicial de tres test, y una biomedancia mensual para ver el progreso del cliente. El ciclo de vida de nuestro servicio en principio no tiene límite, con el paso de los años siempre podemos ir cambiando alguna cosa, e ir actualizándonos, pero la actividad física hoy en día y más hacia el futuro es necesaria. También por ser clientes de nuestra empresa dispondrán los socios de ofertas como un descuento en una clínica de fisioterapia y un descuento en una nutricionista. Si entrenan con un compañero tienen un descuento en la tarifa mensual del 20%.

El logotipo de la empresa es



Y en las siguientes fotografías vamos a mostrar nuestro local:

Sala de actividad:



La terraza:



Sala de toma de datos:



Plan de producción o de operaciones y procedimiento logístico: en cuanto un cliente llega a nuestra empresa, lo primero que hacemos es ofrecerle nuestros servicios, todo lo que podemos ofrecerle dependiendo del ámbito u objetivos en los que quiera centrarse, disponemos de distintas tarifas dependiendo de los días que venga a entrenar.

Le pasaremos un cuestionario (anexo 3) para conocerlo mejor y hacerle una ficha, así como para saber sus objetivos, seguidamente le pasaremos otro cuestionario llamado PAR-Q (anexo 3) para conocer su salud y con toda la información necesaria decidimos cuantos días es mejor que entrene dependiendo de sus objetivos. Por último, firma un documento de asunción de riesgos (anexo 3). Seguidamente le pesaremos en la báscula de biomedancia y nos apuntamos en nuestro ordenador todos los datos. Desde aquí podemos empezar a preparar sus entrenamientos semanales dependiendo de sus objetivos y marcarnos objetivos a corto y medio plazo. Cada entrenamiento será de una hora, el horario es de 8:00 de la mañana a 22:00 de la noche, siendo el último turno para poder entrenar a las 21:00. A lo largo del día, si no hay cliente puede escoger cualquier hora, si hay cliente puede escoger otra hora o hablarlo con él por si quieren entrenar juntos. En cuanto haya más gente y busquen más alguna hora que otra podemos trabajar los dos y así abarcar a más gente en el mismo turno. En principio yo haré de 8 a 16:00 y el otro empleado de 15:00 a 22:00 por lo que en el turno de las tres podemos coger a varios clientes ya que estamos los dos.

Estudio de mercado:

- **Generales del sector:** el mercado en el que nos queremos introducir está en expansión, es evidente que el entrenador personal tiene futuro, ya que cada vez buscamos más la personalización en todo, está cambiando la forma en la que la gente entiende el entrenador personal (deportista de alto nivel) y ahora ya hay muchísima población que lo usa, y en los próximos años se constituirá como un valor de referencia en el ámbito de la actividad física y del deporte. Ahora mismo los factores demográficos de la sociedad permiten tener más clientela, ya que la mayor parte de la población tiene entre 30 y 50 años, tienen un trabajo estable, ya tienen hijos y algunos ya mayores, por lo que tienen tiempo libre y lo aprovechan entrenando con una persona que les motive, les ayude y sobre todo esté preparada para todo ello. En el tema económico estamos saliendo un poco de la crisis y ya se nota que hay mucha gente usando el entrenador personal, por lo que cuando mejore la situación económica creemos que habrá un incremento de la demanda de la población. En relación a los factores socioculturales, en la sociedad cada vez está más presente el término fit, la gente quiere una vida saludable, por lo que empieza a cuidarse más, los médicos recomiendan actividad física y si no han hecho nunca nada de deporte y van a empezar mayores, lo más recomendable es empezar con un entrenador personal, y el entrenamiento funcional es la gran innovación.

- **Clientes potenciales:** hemos conseguido hablar con dos compañeros que tienen empresas de entrenamiento funcional y personal como nosotros, uno de Gandia (atp personal training) y el otro de Alcoi (Kiko training) para saber que clientes tienen. Tienen clientes de todas las edades, como comentamos anteriormente, pero la parte importante de clientela son mujeres entre 30 a 40 años y hombres de 35 a 50 años, por las razones que anteriormente comente. También tienden a ser gente más mayor por tema de precio y calidad, hay jóvenes también que lo contratan, pero son muy inferiores en número.

- **Análisis de la competencia:** el único gimnasio de Oliva, dispone de una sala de musculación, una sala de spinning y una sala para hacer gap, en nuestro centro no vamos a tener nada de eso, por lo que nos distanciamos de ello, a parte, ahí no tienes ningún entrenador personal, en las clases colectivas la misma persona tiene que estar pendiente de todos, sean 4 o 20 personas, en cambio nosotros tenemos especial atención en ese campo, y solo estamos o para una persona o hasta 4, no más, ya que sabemos que no sería de la misma calidad el entrenamiento. En el otro gimnasio la cuota es más baja que en nuestro centro, pero claro está, no es el mismo entrenamiento ni las instalaciones. El otro gimnasio no lanza promociones, no tiene ofertas, está muy cómodo porque siempre ha estado solo en la ciudad y sabe que van a tener gente, pero ahora cuando abramos creo que habrá una parte de su clientela que vendrá con nosotros, ya que por edad y su economía se lo pueden permitir, además he hablado ya con varias personas y estarían muy interesados.

- **Barreras de entrada:** desde mi punto de vista, no tenemos ninguna barrera, ya que la única ventaja es el coste de la competencia, pero es un producto diferente, innovador en la zona, por lo que sé que vamos a tener a mucha gente.

- **Proveedores:** tenemos hecho ya el presupuesto de todo el material que queremos, nos lo provee www.trendingfit.com. En el anexo 2 estará todo el material, unidades y precio. Nos lo van a entregar y montar lo que se tenga que montar la semana antes de abrir, ya tienen todo el pedido listo. Les vamos a pagar en dos plazos, ya que nos lo parten el pago y sin comisiones. En cuanto a la limpieza, contrataremos a una persona que viene una h al día, de 7 a 8 de la mañana y ella trae su propio material de limpieza.

Plan comercial y de marketing: nuestro servicio, con unas instalaciones de alta calidad y la atención personal de un profesional del sector. Dispondremos de un total de 15 turnos de entrenamiento, si hay alguna pareja o algún grupo reducido, podríamos acoger a más gente.

os días	20e
res días	50e
uatro días	80e
inco días	00e

Esta son nuestros precios, en ellos entran las mediciones del peso, los entrenamientos personalizados y el uso de los servicios (incluyen toalla para entrenamiento y ducha, jabón, chanclas, colonia, secador y taquilla personal). Nuestro servicio estará en Oliva, vamos a distribuirlo gracias a las redes sociales, crearemos un facebook de la empresa y un instagam, donde subiremos videos de nuestros clientes y ejercicios para prevenir lesiones, hábitos de vida saludables, comidas sanas... pondremos publicidad en la radio de la zona y el "boca a boca" de la gente llegue cuanto antes al máximo número de personas. Tendremos promociones de apertura, como que si traes a un nuevo cliente tendréis el 10% de descuento y si coges un bono trimestral también obtendrás un 10% de descuento en tu tarifa.

Organización de recursos humanos: en el siguiente organigrama vamos a ver el horario semanal de los empleados.

HORARIO	TRABAJADOR	HORAS SEMANALES
7 - 8	Gemma	5
8 - 16	Pablo	40
15 - 22	Vicente	35

En el primer lugar está el personal de limpieza, en este caso, Gemma, que vendrá una hora al día, antes de abrir al público, a limpiar el local. En segundo lugar, estoy yo, que seré el que habrá al público, estaré durante 8 horas en el local, con los entrenamientos personales y si viene alguien atendiendo al público. Lo mismo hará Vicente, que estará 7 horas en el local, haciendo los entrenamientos o atendiendo a la gente.

Hicimos un análisis de puesto de trabajo para el entrenador personal, ya que buscaba un perfil de gente con la titulación de graduado en CAFD, que tuvieran muchas ganas de trabajar y sacar el proyecto adelante, era muy importante que tuvieran buenas nociones sobre entrenamiento y que sepan motivar a la gente y contagiar una energía positiva, simpatía y educación, pero ante todo tenía que ser alguien de mí confianza ya que me iba a ir y se iba a quedar el solo. En cuanto al puesto de la limpieza, tenía que ser alguien de confianza también, alguien que sepa que trabaja bien, ya que a esas horas no habría nadie, por lo que contrate a Gemma, que llevaba años limpiando en mi casa, y sabía que era totalmente apta para el trabajo.

Plan de viabilidad económica:

Previsión de inversiones necesarias para iniciar la actividad

<i>Plan de inversiones:</i>	<i>1er año</i>	<i>2º año</i>
<i>Edificios y locales</i>	3600	3600
<i>Maquinaria</i>	3500	0
<i>Instalaciones</i>	500	0
<i>Mobiliario y enseres</i>	1000	0
<i>Útiles y herramientas</i>	100	
<i>Fianzas y depósitos</i>	0	0
<i>Gastos de constitución</i>	700	0
<i>Otros gastos</i>	11040	11040
<i>Total.....</i>	20440	14640

Previsión de tesorería:

1er año		2º año	
S	10.000 euros	S	10.290 euros
aldo inicial		aldo inicial	
C	35.280 euros	C	36.000 euros
obros		obros	
G	20.440 euros	G	14.640 euros
astos		astos	
Resultado: saldo inicial+cobros-gastos= 10290€		Resultado: saldo inicial+cobros-gastos= 31.290€	

Previsión de resultados:

Concepto	1er año	2º año
INGRESOS	35.280 euros	36.000 euros
GASTOS:		
Compras	4000	
Servicios	4700	4700
Tributos	700	700
Gastos personal	860	860
Gastos establecimiento	1000	1000
Resultado: ingresos-gastos	23920	28740

Por otra parte hemos realizado un estudio de viabilidad obteniendo el VAN y el TIR, con el objetivo de conocer la rentabilidad de la empresa. Con todos los gastos que hemos obtenido, y con los ingresos que esperamos para los dos primeros años, tenemos un TIR del 10.03% y con un VAN de 80.54 e. Como el VAN es positivo nos conviene realizar el proyecto ya que con estas cifras nos sería rentable. (anexo 4)

Forma jurídica: dependiendo de varios factores tendremos que escoger la forma legal o jurídica de la empresa. Nuestra empresa solo tendrá un promotor, en este caso, yo. Como estamos en el campo de los servicios hay unas sociedades más propicias que otras. Como la formo yo, voy a formar una sociedad limitada para que solo me pueda afectar al capital social aportado y no tener más riesgos de los necesarios. Superamos el capital social mínimo para formar la sociedad y los costes oscilan entre 500 y 1000 euros para su formación. Por lo que vamos a formar una Sociedad Limitada Nueva Empresa, el objetivo de la SLNE es contribuir a la simplificación administrativa y ahorro de tiempo en la creación de una nueva empresa mediante el documento único electrónico (DUE). Tendrá personalidad jurídica propia. La denominación social estará formada por los dos apellidos y el nombre del fundador seguidos de un código alfanumérico que permitirá la identificación de la sociedad de manera única e inequívoca, además de figurar la indicación de Sociedad Limitada Nueva Empresa o su abreviatura SLNE. Nuestro capital social son 10000 euros, mayor que el mínimo establecido de 3012 e y menor que el máximo de 120.202 e. La responsabilidad frente a terceros está limitada a las aportaciones sociales. En el anexo 5 vamos a dejar los pasos que hemos seguido para la formación de la empresa

Las personas jurídicas tributan el IMPUESTO DE SOCIEDADES (I.S.) al tipo impositivo del 25% por la parte de base imponible comprendida entre 0 y 120.202,41 e y al 30% por la restante.



3. ESTUDIO DAFO



Vamos a intentar realizar una estrategia ofensiva, ya que pensamos que hay una gran demanda de entrenamiento personal y funcional en estos momentos, en la zona no hay nadie con este servicio, y vamos aprovechar nuestra preparación y el trato personal para conseguir un aumento significativo de nuestro negocio.

4. Bibliografía

DAFO - DGIPYME. (2017). *Dafo.ipyme.org*. Obtenido de <http://dafo.ipyme.org/Paginas/Home.aspx>

Díaz García, I., Muñoz López, J., & Rodríguez Heras, M. (2004). *Guía práctica para la creación de empresas* (1st ed.). Almería: Servicio Universitario de Empleo - UAL.

Emprendedor. (2017). *Portal.circe.es*. Obtenido de <http://portal.circe.es/es-ES/emprendedor/Paginas/Emprendedor.aspx>

Oliva - Piramide de poblacion - Padron 2014. (2017). *Foro-ciudad.com*. Obtenido de <http://www.foro-ciudad.com/valencia/oliva/mensaje-12433726.html>

5. ANEXOS

Anexo 1

Como hemos dicho anteriormente vamos a crear una Sociedad Limitada Nueva Empresa, ya que es la opción que más nos favorece. Como principales características:

- Es una especialidad de la Sociedad de Responsabilidad Limitada
- La denominación social se compone de los apellidos y el nombre de uno de los socios más un código alfanumérico único (ID-CIRCE) seguido de las palabras "Sociedad Limitada Nueva Empresa" o la abreviación SLNE
- Se podrán utilizar unos estatutos sociales orientativos que reducen los tiempos de notarios y registradores a un máximo de 24 horas cada uno.
- Dos formas de constitución: telemática y presencial, usaremos la telemática.
- Los órganos sociales son una junta general de socios y un órgano de administración unipersonal o pluripersonal, en este apartado nosotros realizaremos la función de junta general y órgano de administración.

En nuestro caso vamos adoptar una sociedad limitada nueva empresa unipersonal, aunque se podría formar hasta con cinco socios.

El capital social está dividido en participaciones sociales y la responsabilidad frente a terceros está limitada al capital aportado.

Proceso de constitución:

1. Realizar los trámites para obtener la denominación social de la Nueva Empresa.
2. Agencia tributaria (AEAT): conseguir el número de identificación fiscal
3. Escritura pública: acto por el que los socios fundadores proceden a la firma de la escritura de constitución de la sociedad, ante notario.
4. Registro mercantil provincial: la inscripción de una sociedad, produce su plena capacidad jurídica.

Puesta en marcha:

- Tramites generales:

Agencia tributaria: alta en el censo de empresarios

Agencia tributaria: impuesto sobre actividades económicas

Tesorería general de la seguridad social: alta en el régimen especial de trabajadores autónomos

Registro mercantil provincial: legalización de los distintos libros

Autoridades de certificación: obtención de un certificado electrónico.

- Tramites según la actividad:

Ayuntamientos: licencia de actividad

Otros organismos oficiales: inscripción en otros organismos oficiales

Agencia española de protección de datos: registro de ficheros de carácter personal

- Tramites en caso de contratar trabajadores:

Tesorería general de la seguridad social: inscripción de la empresa

Tesorería general de la seguridad social: afiliación de trabajadores

Tesorería general de la seguridad social: alta de los trabajadores en el régimen de la seguridad social

Servicio público de empleo estatal: alta de los contratos de trabajo

Consejería de trabajo de la CCAA: comunicación de apertura del centro de trabajo

Inspección provincial de trabajo: obtención del calendario laboral

- Tramites complementarios

Oficina española de patentes y marcas: registro de signos distintivos

En esta imagen podemos ver también los distintos pasos que tenemos que seguir para la creación de la empresa.



Anexo 2

Vamos a desglosar todo el material que hemos adquirido de la web www.trendingfit.com, también hemos comprado césped artificial para la terraza, que nos sale por 290 euros más la cola para pegarlo. En la siguiente tabla tenemos, el material, dispondremos de varias unidades de todo el material para poder entrenar al mismo tiempo a 3 personas, con un grupo de 4 personas haríamos varios ejercicios e irían de dos en dos.

Conos	Escalera agilidad	Colchoneta	Conductores	Elásticos	Balancín cushion 50cm
Balancín cushion 36cm	Balancín pad	Balancín borado	Fitness ball	Banco funcional ajustable	Smith machine
Paralelas bars	Cinturón ruso	Tabla core	kettlebell	Cuerda funcional	Balón medicinal
Barra profesional 10	Hex bar-trap	Disco olímpico 5kg	Disco olímpico 10kg	Disco olímpico 20kg	Plataformas de salto
Cajón de madera	Cilindro desentumecedor	Bosu	Mini bands	Super bands	Val para entrenamiento
Barra dominadas	Total : 3544 euros				

ANEXO 3

El primer día del cliente, le pasamos varios cuestionarios para conocer el punto de partida y lo que quiere o necesita.

	Datos personales	Edad:	Género:	Etnia:	Presión arterial:	Colesterol:	Glucosa:	
Análisis estilo de vida I	¿Hace ejercicio físico-deporte de forma regular?							
	O	SI						
		< 3 meses	3-6 meses	6-12 meses	1 año			
	¿Cuántas veces realiza ejercicio físico-deporte por semana?							
	1 vez	2-3 veces	4-5 veces	+ 5 veces				
	¿Cuánto tiempo dura una sesión?							
	20-30 min	30-45 min	45-60 min	60-90 min	90 min			
	¿Realiza ejercicio de manera autónoma o supervisada por un profesional?							
Autónoma				Supervisada				
Historial médico	Par-Q			¿posee patologías diagnosticadas y tratadas? Informes médicos				
Análisis estilo de vida II	¿Actividades de la vida diaria laboral (AVDL)?							
	AVDL 1	AVDL 2	AVDL 3	AVDL 4				
Determinación de objetivos	Acondicionamiento físico general	Preparación física específica	Mejora composición corporal	Vuelta a la práctica deportiva				
Análisis disponibilidad temporal I	¿Disponibilidad temporal?							
	2 días	3 días	4 días	5-6 días				
	¿Tiempo por sesión?							
30-45 min	45-60 min	60-75 min	75-90 min	90 min +90 min				

El siguiente cuestionario nos avisara si una persona que empieza hacer ejercicio fisico necesita ver a su medico ante de empezar o no.

Physical Activity Readiness
Questionnaire - PAR-Q
(revisado 2002)

PAR-Q & YOU

(Un Cuestionario para Personas de 15 a 69 años)

La actividad física regular es saludable y sana, y más personas cada día están comenzando a estar más activas. Ser más activo es seguro para la mayoría de las personas. Sin embargo, algunos individuos deben consultar a un médico antes de iniciar un programa de ejercicio o actividad física.

Si usted está planeando participar en programas de ejercicio o de actividad física, lo recomendado es que responda a las siete preguntas descritas más abajo. Si usted tiene entre 15 y 69 años de edad, el cuestionario PAR-Q le indicará si necesita consultar a su médico antes de iniciar un programa de ejercicio o actividad física. Si usted tiene más de 69 años de edad, y no está acostumbrado a estar activo, consulte a su médico.

El sentido común es la principal guía para contestar estas preguntas. Favor de leer las preguntas con cuidado y responder cada una honestamente; Marque SI o NO.

SÍ	NO	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. ¿Alguna vez su médico le ha indicado que usted tiene un problema cardiovascular, y que solamente puede llevar a cabo ejercicios o actividad física si lo refiere un médico.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. ¿Sufre de dolores frecuentes en el pecho cuando realiza algún tipo de actividad física?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. ¿En el último mes, le ha dolido el pecho cuando no estaba haciendo actividad física?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. ¿Con frecuencia pierde el equilibrio debido a mareos, o alguna vez ha perdido el conocimiento?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. ¿Tiene problemas en los huesos o articulaciones (por ejemplo, en la espalda, rodillas o cadera) que pudiera agravarse al aumentar la actividad física?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. ¿Al presente, le receta su medico medicamentos (por ejemplo, pastillas de agua) para la presión arterial o problemas con el corazón?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7. ¿Existe alguna otra razón por la cual no debería participar en un programa de actividad física?

Si

usted

contestó

SÍ a una o más preguntas:

Hable con su médico por teléfono o en persona ANTES de empezar a estar más activo físicamente, o ANTES de tener una evaluación de su aptitud física. Dígame a su médico que realizó este cuestionario y las preguntas que usted respondió que SI.

- Usted puede estar listo para realizar cualquier actividad que desee, siempre y cuando comience lenta y gradualmente. O bien, puede que tenga que restringir su actividad a las que sea mas segura para usted. Hable con su médico sobre el tipo de actividades que desea participar y siga su consejo.
- Busque programas en lugares especializados que sean seguros y beneficiosos para usted.

No todas preguntas:

Si usted contestó NO honestamente a todas las preguntas, entonces puede estar razonablemente seguro que puede:

- Comenzar a ser más activo físicamente, pero con un enfoque lento y que se prograse gradualmente. Esta es la manera más segura y fácil.
- Formar parte de una evaluación de la aptitud física; esta es una manera excelente para determinar su aptitud física de base, lo cual le ayuda a planificar la mejor estrategia de vivir activamente. También, es muy recomendable que usted se evalúe la presión arterial. Si su lectura se encuentra sobre 144/94, entonces, hable con su médico antes de ser más activo físicamente.

DEMORE EL INICIO DE SER MÁS ACTIVO:

- Si usted no se siente bien a causa de una enfermedad temporera, tal como un resfriado o fiebre, entonces lo sugerido es esperar hasta que se recupere por completo; o
- Si usted está o puede estar embarazada, hable con su médico antes de comenzar a estar físicamente más activa.

POR FAVOR: Si un cambio en su salud lo obliga a responder SI a cualquiera de las preguntas, es importante que esta situación se le informe a su médico o entrenador personal. Pregunte si debe modificar su plan de ejercicio o actividad física.

Uso Informado de PAR-Q: La Sociedad Canadiense de Fisiología del Ejercicio, y sus agentes, no asumen ninguna responsabilidad legal para las personas que realizan ejercicio o actividad física; en caso de duda después, de completar este cuestionario, consulte primero a su médico.

No se permiten cambios. Se puede fotocopiar el PAR-Q, únicamente si se emplea todo el formulario.

NOTA: Si se requiere administrar el PAR-Q antes que el participante se incorpore a un programa de ejercicio/actividad física, o se someta a pruebas de aptitud física, esta sección se puede utilizar para propósitos administrativos o legales:

"Yo he leído, entendido y completado el cuestionario. Todas las preguntas fueron respondidas a mi entera satisfacción."

Nombre: _____

Firma: _____ Fecha: _____

FIRMA DEL PARIENTE: _____ TESTIGO: _____

o TUTOR (para participantes menores edad)

NOTA: Este cuestionario es valido hasta un máximo de 12 meses, a partir de la fecha en que se completa. El mismo se invalida si su estado de salud requiere contestar SI en alguna de las siete preguntas.

NOTA. Obtenido de: The Physical Activity Readiness Questionnaire: PAR-Q & YOU, por Canadian Society for Exercise Physiology, 2002. Copyright 2002 por Canadian Society for Exercise Physiology, www.csep.ca/forms. Recuperado de <http://www.csep.ca/cmfiles/publications/parq/par-q.pdf>

Este documento que firmaran nuestros clientes es para no asumir riesgos de lesiones que puedan sufrir durante la practica de actividad fisica con nosotros.

ACUERDO DE ASUNCIÓN DE RIESGOS

Con la intención de participar en el programa de actividad física

dirigido por el Entrenador Personal _____,
yo _____ con DNI _____ asumo,
acepto y eximo de cualquier responsabilidad al citado Entrenador Personal
y a cualquiera de sus empleados por las lesiones o daños que pudieran
resultar de mi participación en cualquier actividad de dicho programa.

Entiendo los procedimientos y técnicas aplicadas por el citado Entrenador
Personal y he tenido la oportunidad de hablar de mis necesidades
específicas en relación con la actividad, y por tanto acepto las condiciones
expuestas para la participación en el citado programa.

Además, en consideración con los factores anteriores, reconozco la
existencia de riesgos relacionados a la práctica de actividad física, asumo
los riesgos y acepto las responsabilidades por cualquier lesión sufrida
durante la participación en el uso de las instalaciones o equipamiento.

Nombre del participante (letra clara, por favor)

Firma del participante

Fecha: _____

Firma Padre, Madre o Tutor (si fuera necesario)

Fecha: _____

Anexo 4

En este anexo vamos a ver como hemos calculado el TIR y el VAN.

proyecto A	
Período	Flujo de fondos
0	- \$34,000
1	\$ 3,500
2	\$ 3,500
3	\$ 3,500
4	\$ 3,500
5	\$ 3,500
6	\$ 3,500
7	\$ 3,500
8	\$ 3,500
9	\$ 4,000
10	\$ 4,000
11	\$ 4,000
12	\$ 4,000
13	\$ 4,000
14	\$ 4,000
15	\$ 4,500
16	\$ 4,500
17	\$ 4,500
18	\$ 4,500
19	\$ 4,500
20	\$ 4,500
21	\$ 4,500

Proyecto A		
IR	%	10.03
AN		\$ 80.54

Tasa de descuento 10%



UNIVERSITAS Miguel Hernández

22	4,500	\$
23	4,500	\$
24	4,500	\$

