ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FISICO EN EL MUNICIPIO DE SAN MARTIN – CESAR

DILIA ESTHER OVIEDO FLOREZ
YEINY PAOLA RINCÓN QUINTERO

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCION REGIONAL Y EDUCACION A DISTANCIA
GESTION EMPRESARIAL
BUCARAMANGA - SANTANDER
2025

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FISICO EN EL MUNICIPIO DE SAN MARTIN – CESAR

DILIA ESTHER OVIEDO FLOREZ
YEINY PAOLA RINCÓN QUINTERO

Trabajo de grado para optar el título de profesional en gestión empresarial

Director
ALEJANDRO MANTILLA CACERES
Especialista en Gerencia de Proyectos

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCION REGIONAL Y EDUCACION A DISTANCIA
GESTION EMPRESARIAL
BUCARAMANGA - SANTANDER
2025

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado primeramente a Dios, quien me ha dado la fortaleza y la perseverancia a lo largo de mi trayectoria académica, quien me ha brindado la sabiduría para afrontar cada desafío y quien me ha permitido despertar cada día con el deseo de alcanzar mis metas.

En segundo lugar, a mis padres, Frankly Rincón y Ana Quintero, por brindarme su apoyo incondicional durante mi formación, por enseñarme principios y valores que me han permitido llegar hasta este momento.

En tercer lugar, y no menos importante, me lo dedico a mí, por haber tomado la decisión de iniciar este camino y tener la valentía de seguir adelante a pesar de los tropiezos. Por afrontar cada dificultad sin rendirme, por demostrarme que los sueños sí se cumplen y que las metas se alcanzan con constancia y dedicación.

Yeiny Paola Rincón Quintero.

DEDICATORIA

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento primeramente a Dios por otorgarme la salud y la fortaleza necesarias para enfrentar y superar los desafíos que se han presentado durante este tiempo de estudio. Sin Su guía y apoyo constante, no hubiera sido posible alcanzar mis metas académicas y personales.

A mi madre, que ahora se encuentra en el cielo, quiero agradecerle por su inigualable apoyo y dedicación. Durante los primeros años de mis estudios, ella cuidó con amor a mis hijos, permitiéndome avanzar y alcanzar mis metas académicas. Su sacrificio y amor incondicional siempre estarán presentes en mi corazón. A mi padre, le agradezco profundamente por haberme sacado adelante y haberse esforzado tanto para que yo tuviera un mejor futuro. Su dedicación, trabajo duro y amor incondicional me han permitido alcanzar mis sueños y objetivos. Gracias a él, he podido prosperar y construir una vida mejor para mí y mi familia. Su ejemplo y sacrificio siempre estarán en mi corazón.

Dilia Esther Oviedo Flórez

AGRADECIMIENTOS

Doy gracias a Dios, al IPRED y a la Universidad Industrial de Santander por brindarme la oportunidad de vivir esta hermosa experiencia en sus instalaciones, permitiéndome adquirir conocimientos y formarme como profesional.

Gracias a cada uno de los tutores que dieron lo mejor de sí para que los conocimientos adquiridos fueran de calidad, por corregirme cuando me equivocaba. También agradezco a mis compañeros de estudio por su apoyo, por aclarar mis dudas y por compartir sus conocimientos.

Gracias a mis padres y hermanos por su apoyo incondicional y por creer en mí. Agradezco al profesor Alejandro Mantilla por su guía en la formulación y construcción de este proyecto, así como a mis evaluadores por sus correcciones y por contribuir a que este trabajo sea lo más perfecto posible.

Gracias a cada una de las personas que estuvieron a mi lado brindándome su apoyo. Ustedes ocupan un lugar muy especial en mi corazón.

Yeiny Paola Rincón Quintero.

AGRADECIMIENTO

A mi esposo y mis hijos, les agradezco desde lo más profundo de mi corazón por brindarme la oportunidad y el apoyo incondicional. Gracias por permitirme dedicar parte del tiempo familiar a mi carrera profesional y por su amor y comprensión durante este proceso. Su paciencia y cariño me han impulsado a seguir adelante y alcanzar mis metas. Con todo mi amor para ellos.

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a mis tutores, el profesor Querubín Sánchez y Alejandro Mantilla, por su inigualable guía y paciencia. Gracias a su experiencia y profundo conocimiento, he podido alcanzar mis metas. Sus consejos prácticos y su dedicación han sido esenciales para mi desarrollo académico y profesional, y siempre estaré agradecida por su valioso apoyo.

A la Universidad Industrial de Santander, por el apoyo material y logístico brindado durante mi formación académica. Gracias a los recursos proporcionados, las instalaciones y la infraestructura, he podido acceder a las herramientas necesarias para mi aprendizaje y desarrollo profesional. Su compromiso con la educación y el bienestar de los estudiantes ha sido fundamental para alcanzar mis metas y logros. Agradezco profundamente el respaldo incondicional y la dedicación de todo el personal de la universidad, que ha hecho posible mi éxito académico.

Dilia Esther Oviedo Flórez

CONTENIDO

INTRODUCCION 21

1. ANALISIS GENERAL DE SECTOR 23

1.1 DESCRIPCION DEL SECTOR 23

1.1.1 A nivel internacional. 25

1.1.2 A nivel nacional. 27

1.2 EVOLUCION DEL SECTOR 27

1.3 TENDENCIAS DEL SECTOR 30

1.4 IDENTIFICACION DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS 32

1.5 MARCO LEGAL 33

1.6 CONTEXTO GEOGRAFICO 36

2. ESTUDIO DE MERCADOS 37

2.1 DESCRIPCION DEL SERVICIO 37

2.1.1 Descripción, usos y especificaciones del servicio. 37

2.1.2 Atributos diferenciadores. 39

2.2 SEGMENTO DE MERCADO 40

2.3 ESTUDIO DE LA DEMANDA 41

2.3.1 Necesidades de información. 41

2.3.2 Tipo de estudio. 41

2.3.3 Enfoque. 42

2.3.4 Fuentes de información. 42

2.3.5 Técnicas de investigación. 43

2.3.6 Instrumento para la recolección de información 43

2.3.7 Modo de aplicación.. 43

2.3.8 Calculo de la muestra. 43

2.3.9 Alcance. 43

2.3.10 Tiempo de aplicación. 44

2.3.12 Estimación de la demanda actual. 56

2.3.13 Estimación de la demanda efectiva. 56

2.3.14 Proyección de la demanda para los próximos cinco años. 57

2.4 ANALISIS DE LA OFERTA 57

2.5 DESCRIPCION DEL SERVICIO MINIMO VIABLE 60

2.6 ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION Y DE DISTRIBUCION 60

2.7 ESTRATEGIA PARA FIJACION DE PRECIOS 60

2.8 RELACIONAMIENTO CON LOS CLIENTES 61

2.8.1 Estrategias de comunicación. 61

2.8.2 Presupuesto de comunicación. 62

2.8.2.1 Presupuesto de lanzamiento.: 62

2.8.2.2 Presupuesto de operación. 62

3. ESTUDIO TECNICO.....64

3.1 TIPO DE PROYECTO 64

3.2 DESARROLLO OPERATIVO DEL PROYECTO 64

3.2.1 Ficha técnica del servicio mínimo viable. 64

3.2.2 Descripción y diagramación de actividades clave. 65

3.2.3 Características del sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo (SG-SST).....67

3.2.4 Análisis ambiental. 68

3.2.5 Recursos clave. 69

3.2.5.1 Talento humano. 69

3.2.5.2 Infraestructura. 70

3.2.5.3 Materiales, insumos o mercancías. 75

3.2.6 Distribución de planta. 76

3.2.7 Localización. 77

3.2.7.1 Macro localización. 77

3.2.7.2 Micro localización.....77

3.2.8 Control de calidad. 78

3.3 CAPACIDAD DEL PROYECTO 79

3.3.1 Capacidad total diseñada por línea de servicio. 79

3.3.2 Capacidad instalada. 80

3.3.3 Capacidad utilizada y proyectada. 81

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....82

4.1 FORMA DE CONSTITUCION.....82

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....82

4.2.1 Misión.. 82

4.2.2 Visión.....83

4.2.3 Valores corporativos. 83

4.2.4 Organigrama......84

4.2.5 Asignación salarial. 85

5. ESTUDIO FINANCIERO.....86

5.1 INVERSION FIJA Y DIFERIDA.....86

5.1.1 Inversión fija.....86

5.1.2 Inversión diferida. 89

5.2 COSTOS Y GASTOS 89

5.2.1 Costos de prestación del servicio.....89

5.2.1.1 Costos fijos. 90

5.2.1.2 Costos variables. 90

5.2.1.3 Costos totales.. 92

5.2.2 Gastos de administración y ventas. 92

5.2.2.1 Gastos fijos de administración y ventas. 92

5.2.2.2 Gastos variables de administración y ventas.. 93

5.2.2.3 Gastos totales de administración y ventas.. 94

5.3 CAPITAL DE TRABAJO 94

5.3.1 Periodo capital de trabajo. 94

5.3.2 Estructura del crédito. 94

5.3.2.1 Amortización del crédito. 94

5.3.2.2 Gastos financieros. 96

5.3.2.3 Cuadro resumen del capital de trabajo. 96

5.4 INVERSION TOTAL.....96

5.5 ESTRUCTURA DE CAPITAL.....97

5.5.1 Recursos propios. 97

5.5.2 Recursos de financiación.. 97

5.6 PRECIO DE VENTA 97

5.7 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS 99

5.7.1 Estado de resultados proyectado. 99

5.7.2 Flujo de fondos proyectado. 100

5.7.3 Estado de situación financiera inicial y proyectado. 102

5.8 EVALUACION FINANCIERA 104

5.8.1 Razones financieras.. 104

5.8.1.1 Razones de liquidez.....104

5.8.1.2 Razones de operación. 105

5.8.1.3 Razones de rentabilidad. 106

5.8.1.4 Razones de endeudamiento. 106

5.8.2 Indicadores de viabilidad.....107

5.8.2.1 Tasa interna de retorno TIR. 107

5.8.2.2 Valor presente neto VPN.. 107

5.8.2.3 Periodo de recuperación. 108

5.8.2.4 Punto de equilibrio. 108

5.9 TAMAÑO DEL PROYECTO.....109

6. CONCLUSIONES 110

7. RECOMENDACIONES.....111

BIBLIOGRAFIA.....112

ANEXOS 115

LISTA DE CUADROS

CUADRO 1. REALIZAN ACTIVIDAD FÍSICA 44
CUADRO 2. FRECUENCIA DE ENTRENAMIENTO 45
CUADRO 3. LUGAR DE REALIZACIÓN 46
CUADRO 4. TIPOS DE EJERCICIO 47
CUADRO 5. LUGAR DE PRÁCTICA DE EJERCICIO 48
CUADRO 6. FRECUENCIA DE ENTRENAMIENTO EN EL GIMNASIO 49
CUADRO 7. GIMNASIO DE PREFERENCIA 50
CUADRO 8. PRESUPUESTO 51
CUADRO 9. RAZONES PARA INSCRIBIRSE EN UN GIMNASIO 52
CUADRO 10. DISPOSICIÓN PARA CONTRATAR EL SERVICIO 53
CUADRO 11. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA 57
CUADRO 12. ANÁLISIS DE LA OFERTA 58
CUADRO 13. PRESUPUESTO DE LANZAMIENTO 62
CUADRO 14. PRESUPUESTO DE OPERACIÓN 63
CUADRO 15. FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO 64
CUADRO 16. MANO DE OBRA DIRECTA 69
CUADRO 17. NÓMINA DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS 70
CUADRO 18. EQUIPO DE OFICINA 70
CUADRO 19. EQUIPO DE CÓMPUTO Y COMUNICACIÓN 71
CUADRO 20. MAQUINARIA Y EQUIPO 72
CUADRO 21. MUEBLES Y ENSERES 73
CUADRO 22. INSUMOS 75

CUADRO 23. DISTRIBUCIÓN DE PLANTA 76
CUADRO 24. MICRO LOCALIZACIÓN 78
CUADRO 25. DATOS PARA CÁLCULO DE CAPACIDAD DISEÑADA 80
CUADRO 26. DATOS PARA CÁLCULO DE CAPACIDAD INSTALADA 80
CUADRO 27. CAPACIDAD PROYECTADA 81
CUADRO 28. ASIGNACIÓN SALARIAL 85
CUADRO 29. CARGA PRESTACIONAL 85
CUADRO 30. EQUIPO DE OFICINA 86
CUADRO 31. EQUIPO DE CÓMPUTO Y COMUNICACIÓN 86
CUADRO 32. MAQUINARIA Y EQUIPO 87
CUADRO 33. MUEBLES Y ENSERES 87
CUADRO 34. MATERIALES, REPUESTOS Y ACCESORIOS 88
CUADRO 35. INVERSIÓN FIJA TOTAL 88
CUADRO 36. INVERSIÓN DIFERIDA 89
CUADRO 37. PRORRATEO ENTRE COSTOS Y GASTOS 90
CUADRO 38. COSTOS FIJOS 90
CUADRO 39. MANO DE OBRA DIRECTA 91
CUADRO 40. COSTOS VARIABLES 91
CUADRO 41. COSTOS TOTALES DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO 92
CUADRO 42. NOMINA ADMINISTRATIVA 92
CUADRO 43. GASTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS 93
CUADRO 44. ESTRUCTURA DEL CRÉDITO 94
CUADRO 45. AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO 94
CUADRO 46. CAPITAL DE TRABAJO 96

CUADRO 47. INVERSIÓN TOTAL 97
CUADRO 48. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 99
CUADRO 49. FLUJO DE FONDOS PROYECTADO 100
CUADRO 50. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 102
CUADRO 51. RAZONES DE LIQUIDEZ 104
CUADRO 52. RAZONES DE OPERACIÓN 105
CUADRO 53. RAZONES DE RENTABILIDAD 106
CUADRO 54. RAZONES DE ENDEUDAMIENTO 106
CUADRO 55. INFORMACIÓN PARA INDICADORES DE VIABILIDAD 107
CUADRO 56. INFORMACIÓN PUNTO DE EQUILIBRIO 108
CUADRO 57. PUNTO DE EQUILIBRIO 109

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1. DISTRIBUCIÓN DE PLANTA 76

FIGURA 2. ORGANIGRAMA 84

LISTA DE GRAFICOS

GRÁFICO 1.REALIZAN ACTIVIDAD FÍSICA.....44

GRÁFICO 2. FRECUENCIA DE ENTRENAMIENTO 45

GRÁFICO 3. LUGAR DE REALIZACIÓN 46

GRÁFICO 4. TIPOS DE EJERCICIO 47

GRÁFICO 5. LUGAR DE PRÁCTICA DEL EJERCICIO.....48

GRÁFICO 6. FRECUENCIA DE ENTRENAMIENTO EN EL GIMNASIO.....49

GRÁFICO 7. GIMNASIO DE PREFERENCIA.....50

GRÁFICO 8. PRESUPUESTO.....51

GRÁFICO 9. RAZONES PARA INSCRIBIRSE EN UN GIMNASIO 52

GRÁFICO 10. DISPOSICIÓN PARA CONTRATAR EL SERVICIO.....53

GRÁFICO 11. DIAGRAMA 66

GRÁFICO 12. PUNTO DE EQUILIBRIO.....109

LISTA DE ANEXOS

ANEXO A ENCUESTA 115
ANEXO B COTIZACIÓN SG-SST 117
ANEXO C COTIZACIÓN ESTUDIO AMBIENTAL 119
ANEXO D COTIZACIÓN PUBLICIDAD 120
ANEXO E COTIZACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO..... 121
ANEXO F CRÉDITO. 128

RESUMEN

TITULO: FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FISICO EN EL MUNICIPIO DE SAN MARTIN - CESAR*

AUTOR: DILIA ESTHER OVIEDO FLOREZ
YEINNY PAOLA RINCON QUINTERO**

PALABRAS CLAVES: ENTRENAMIENTO, EJERCICIO, FITNESS, ACONDICIONAMIENTO FISICO.

CONTENIDO:

El creciente interés por la salud y el bienestar físico ha impulsado una demanda significativa de servicios de acondicionamiento físico en diversas regiones. San Martín, ubicado en el departamento del Cesar, no es ajeno a esta tendencia. Sin embargo, a pesar del aumento en la conciencia sobre la importancia de mantener un estilo de vida saludable, la oferta de centros de acondicionamiento físico en este municipio sigue siendo limitada. Este estudio de factibilidad tiene como objetivo evaluar la viabilidad de crear un centro de acondicionamiento físico en San Martin, que no solo satisfaga la demanda existente, sino que también promueva un estilo de vida activo y saludable entre sus habitantes.

El proyecto se estructura en siete capítulos que abordan aspectos críticos para la creación y operación exitosa del centro. En el primer capítulo se realiza un análisis exhaustivo que permita conocer el sector, explorar su evolución, tendencias actuales, así como sus oportunidades y amenazas. El segundo capítulo, se dedica al estudio de mercado, donde se define el servicio que ofrece el centro, se identifica el mercado objetivo y se analiza la demanda y oferta actuales. En el estudio técnico, se detalla el tipo de proyecto y se elabora la ficha técnica del servicio, además se describen las actividades necesarias y se identifican los recursos claves, así como la distribución de planta y localización. Seguidamente, el estudio administrativo, establece la forma de constitución del centro y su estructura organizacional, incluyendo misión, visión, valores, organigrama y asignación salarial. El quinto capítulo, corresponde al estudio financiero, donde se determina la inversión necesaria, los costos y gastos, el capital de trabajo, se proyectan los estados financieros y se evalúan las razones financieras, indicadores financieros y punto de equilibrio. Finalmente, se presentan las conclusiones y las recomendaciones.

El presente estudio de factibilidad pretende ser una herramienta fundamental para la toma de decisiones, asegurando que la creación de un centro de acondicionamiento físico en San Martin no solo sea viable, sino también sostenible y beneficiosa para la comunidad.

---

* Proyecto de Grado

** Universidad Industrial de Santander, Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director: Alejandro Mantilla Cáceres.

ABSTRACT

TITLE: FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A PHYSICAL CONDITIONING CENTER IN THE MUNICIPALITY OF SAN MARTÍN - CESAR*

AUTHOR: DILIA ESTHER OVIEDO FLOREZ
YEINNY PAOLA RINCON QUINTERO**

KEYWORDS: TRAINING, EXERCISE, FITNESS, PHYSICAL CONDITIONING.

CONTENT:

The growing interest in physical health and wellness has driven a significant demand for fitness services in various regions. San Martín, located in the department of Cesar, is no stranger to this trend. However, despite the increase in awareness about the importance of maintaining a healthy lifestyle, the supply of fitness centers in this municipality remains limited. This feasibility study aims to evaluate the feasibility of creating a fitness center in San Martin, which not only meets the existing demand, but also promotes an active and healthy lifestyle among its inhabitants.

The project is structured in seven chapters that address critical aspects for the successful creation and operation of the center. In the first chapter, an exhaustive analysis is carried out that allows us to know the sector, explore its evolution, current trends, as well as its opportunities and threats. The second chapter is dedicated to market research, where the service offered by the center is defined, the target market is identified and the current demand and supply is analyzed. In the technical study, the type of project is detailed and the technical file of the service is prepared, in addition to describing the necessary activities and identifying the key resources, as well as the distribution of the plant and location. Next, the administrative study establishes the form of constitution of the center and its organizational structure, including mission, vision, values, organizational chart and salary allocation. The fifth chapter corresponds to the financial study, where the necessary investment, costs and expenses, working capital are determined, the financial statements are projected and the financial ratios, financial indicators and break-even point are evaluated. Finally, the conclusions and recommendations are presented.

This feasibility study aims to be a fundamental tool for decision-making, ensuring that the creation of a fitness center in San Martin is not only viable, but also sustainable and beneficial for the community.

---

* Graduation project

** Industrial University of Santander, Regional Institute of Projection and Distance Education. Gestión Empresarial. Director: Alejandro Mantilla Cáceres.

INTRODUCCION

El interés por el bienestar físico y la salud ha crecido exponencialmente en los últimos años, impulsando una demanda cada vez mayor de servicios de acondicionamiento físico. En el municipio de San Martin – Cesar, esta tendencia se ha manifestado de manera significativa, reflejando una comunidad cada vez más consciente de la importancia de mantener un estilo de vida activo y saludable. Sin embargo, la oferta de instalaciones adecuadas para satisfacer esta demanda es limitada, lo que representa una oportunidad única para la creación de un centro de acondicionamiento físico en este municipio.

En el presente documento, se desarrollan paso a paso los estudios de mercados, técnico, administrativo y financiero, con el fin de establecer la situación actual del mercado y poder determinar la viabilidad desde el punto de vista comercial, técnica, administrativa y financiera para realizar la inversión para la creación y puesta en marcha del centro de acondicionamiento físico en el municipio de San Martin - Cesar.

Se ejecutó el estudio de mercados donde se recopilaron y analizaron datos significativos como son la demanda potencial, las características demográficas de la población y la competencia existente, proporcionando una comprensión detallada de las necesidades y preferencias de los futuros usuarios. En el estudio técnico se abordaron los aspectos relacionados con la infraestructura necesaria, el equipamiento y la localización idónea para el centro, asegurando que se cumplan los estándares de calidad y funcionalidad. También se llevó a cabo el estudio administrativo donde se examinó la estructura organizativa, el personal requerido y los procesos operativos, garantizando una gestión eficiente del centro. Así mismo, se realizó el estudio financiero donde se proyectaron los costos de inversión, los ingresos esperados y la rentabilidad del proyecto, ofreciendo una visión clara de su sostenibilidad económica.

A continuación, se encuentran en detalle los diferentes estudios realizados que permiten llegar a conclusiones que se encuentran al final del documento, convirtiéndose en un apoyo documental para futuras investigaciones y en la oportunidad para que las autoras del proyecto pongan en práctica los conocimientos adquiridos a lo largo de su formación como profesionales en gestión empresarial.

1. ANALISIS GENERAL DE SECTOR

1.1 DESCRIPCION DEL SECTOR

El proyecto pertenece al sector servicios, específicamente al área de salud y bienestar. Y teniendo en cuenta la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas en su revisión N° 4, adaptada para Colombia por el DANE, el centro de acondicionamiento físico pertenece a:

División 93 – Actividades deportivas y actividades recreativas y de esparcimiento.

Grupo 931 – Actividades deportivas

Clase 9311 – Gestión de instalaciones deportivas.[1]

En forma dada por Veigler Business School "En la actualidad, los gimnasios y centros de acondicionamiento físico, así como cualquier otro lugar donde se realice actividad física han tenido que adaptarse a las tendencias en fitness, salud y bienestar; ya no son simplemente lugares para levantar pesas, correr en una cinta o bailar, han pasado a ser centros holísticos que ofrecen una amplia variedad de servicios para satisfacer las diversas necesidades de los usuarios en todo el mundo."[2]

Estos lugares están equipados con maquinaria moderna y tecnología de vanguardia, que van desde máquinas de cardio con pantallas táctiles interactivas

---

[1] DANE. Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU cuarta revisión. [En línea]. (2020). [Consultado el 10 de febrero de 2024]. Disponible en: https://www.dane.gov.co/index.php/component/content/?id=818&Itemid=30&phpMyAdmin=3om27vamm65hhkhrtgc8rrn2g4

[2] Veigler Business School. Tipos de gimnasios y características de los mismos. [En línea] [10 de marzo de 2021] (Consultado el 8 de febrero de 2024). Disponible en: https://veigler.com/tipos-de-gimnasios/

hasta equipos de entrenamiento funcional, la variedad de dispositivos, permiten a los usuarios personalizar sus rutinas de ejercicio según sus objetivos y preferencias.

Ni hablar del entrenamiento personalizado, se ha puesto a disponibilidad el servicio de entrenadores personales altamente calificados, muchos centros ofrecen programas personalizados que incluyen seguimiento de proceso, asesoramiento nutricional y apoyo continuo.

Las clases de grupo han ganado popularidad, ofreciendo una experiencia social y motivadora, las clases de spinning, yoga, pilates, entre otras, fomentan la participación comunitaria y brindan variedad en las rutinas de ejercicio.

La tecnología, por supuesto no podría quedarse atrás, y desempeña un papel fundamental; se encuentran desde aplicaciones de seguimiento de actividad física hasta dispositivos wearables, donde los usuarios pueden monitorear su rendimiento y salud en tiempo real, brindándoles mayor control sobre sus objetivos de acondicionamiento físico.

También es importante destacar que se ha adoptado un enfoque integral hacia el bienestar. Además del ejercicio, se ofrecen servicios como spa, saunas, programas de relajación y asesoramiento en salud mental, reconociendo la importancia de cuidar tanto el cuerpo como la mente.

La estética y el diseño también son aspectos esenciales. Espacios abiertos, iluminación cuidadosamente seleccionada y diseño interior moderno contribuyen a crear ambientes atractivos y motivadores para los usuarios.

La accesibilidad se ha vuelto clave, por lo que se ofrecen opciones flexibles, como horarios extendidos, membresías adaptables y acceso a múltiples ubicaciones,

permitiendo a los usuarios adaptar su rutina de ejercicios a sus horarios y preferencias.

1.1.1 A nivel internacional: según el diario la república “los centros de acondicionamiento y/o preparación física en el mundo cuentan con tecnología de punta en sus equipos y máquinas, algunos más extravagantes que otros, ofrecen un listado de prestaciones y servicios diversos que permiten al usuario realizar todo tipo de actividad física.”[3]

Gimnasios como el Exos en Phoenix en Estados Unidos dispone de piscinas infinitas, pista de atletismo, campo de futbol, sala de masajes y un sistema integrado de entrenamiento, nutrición y terapia física.

El centro de acondicionamiento Wellness Sky que sorprende por su arquitectura, una planta triangular suspendida a 15 metros de alto sobre el rio Danubio, que se extiende por 1200 metros cuadrados con equipos de elite para la musculación, aunque su principal atractivo son las clases de yoga, pilates y taichí.

El centro de Madison Avenue GYM de la exclusiva cadena Equinox pone a disposición del usuario un entrenador personal y se le somete a un escaneo corporal en 3D para monitorizar el progreso.

El gimnasio Performix House ofrece terapia física y un programa de nutrición especializado, así como sauna de infrarrojos, masajes y cámaras de crioterapia. Es uno de los favoritos de las celebridades neoyorquinas.

[3] La república. ¿Cómo son los seis centros de acondicionamiento físico más famosos del mundo? [En línea] [9 de febrero de 2022] (Consultado el 10 de febrero de 2024). Disponible en: https://www.larepublica.co/ocio/como-son-los-seis-centros-de-acondicionamiento-fisico-mas-famosos-del-mundo-3299441

Respecto a la actividad física y el deporte, IPSOS junto al Foro Económico Mundial publicaron en el 2021 un informe llamado “Global View on Exercise and Team Sports” “en el que se evidencio que el fitness es la modalidad de actividad física más popular en el mundo, y también señala que a más del 50% de las personas les gustaría dedicar más tiempo a hacer ejercicio.”[4]

El estudio analizo actitudes y tendencias en la actividad física y el deporte en más de 29 países, recibieron un total de 21.503 encuestas y se pudo establecer que los cinco deportes y actividades físicas más practicados con frecuencia en el mundo son el fitness con un 20%, seguido por correr con un 19%, ciclismo con un 13%, futbol americano con un 10% y la natación con un 9%.

Otro dato relevante del estudio es que la falta de tiempo se ha convertido en el mayor obstáculo para realizar más actividad física. Sin embargo, el estudio refleja ciertas diferencias geográficas y culturales en cuanto a las principales barreras que tienen las personas para realizar actividad física. Por ejemplo, en Turquía y Argentina señalaron la falta de dinero como la principal barrera; mientras que en Arabia Saudita y Sudáfrica los encuestados se inclinaron por el excesivo calor y en Japón no establecieron una barrera clara, sino que no quieren hacer ejercicio.

Los holandeses son los más activos físicamente, dedican 12,8 horas semanales a la práctica de ejercicio, es decir, casi dos horas al día, valor que es casi dos veces superior a la media mundial que corresponde a 6,1 horas. Y en el caso de los menos activos físicamente se destacan los brasileños que solo dedican 3 horas semanales a hacer ejercicio.

[4] Valgo. El fitness es la actividad física más popular a nivel mundial según un informe de ipsos para el Foro económico mundial. [En línea] [2 de septiembre de 2021] (consultado el 10 de febrero de 2024). Disponible en: https://www.valgo.es/blog/el-fitness-es-la-actividad-fisica-mas-popular-a-nivel-mundial-segun-un-informe-de-ipsos-para-el-foro-economico-mundial?elem=269453&lang=es

1.1.2 A nivel nacional. La presencia de espacios destinados al acondicionamiento físico, la recreación y los deportes en Colombia ha sido determinante a la hora de incitar a la población a incluir en sus rutinas la actividad física como habito de vida saludable. “En Colombia el mercado de los gimnasios acoge cerca del 1% de suscriptores en todo el mundo, reúne a más de 900.000 personas y para el 2017 generaba una facturación de más de 300 millones de dólares. Desde entonces los centros de acondicionamiento físico han tenido transformaciones, especialmente las que se dieron a causa de la pandemia del COVID – 19, por lo que se estima que estén moviendo unos 70,3 billones de dólares.”[5]

En Colombia los centros de acondicionamiento físico son mayormente de presencia local (90%), es decir, cuentan con una sede única a nivel nacional; sin embargo, el 10% restante cuentan con tres sedes o más. Por otro lado, entre las actividades que ofrecen se destaca el entrenamiento funcional, las sesiones de aeróbicos, y el cardio abdomen.

El servicio de entrenador personal es una constante en casi todos los centros de acondicionamiento físico; mientras que la presencia de nutricionistas y fisioterapeutas es una opción disponible en los centros más grandes que cuentan con más usuarios.

1.2 EVOLUCION DEL SECTOR

La evolución de los gimnasios y el fitness a lo largo de la historia es un testimonio del interés humano por el bienestar físico y mental, que ha trascendido generaciones y civilizaciones. Desde “la Antigua Grecia, donde los atletas se ejercitaban al aire libre en instalaciones rudimentarias, hasta los modernos

[5] Revista Digital Actividad Física y Deporte. Caracterización de gimnasios y centros de acondicionamiento y preparación física privados de la ciudad de Bucaramanga – Santander, Colombia. [En línea] [1 de enero de 2024] (Consultado el 7 de febrero de 2024). Disponible en: https://revistas.udca.edu.co/index.php/rdafd/article/view/2414/2762

gimnasios repletos de tecnología, el concepto de fitness ha experimentado una transformación notable.”[6]

Los primeros indicios del entrenamiento físico se remontan a los griegos, quienes valoraban la aptitud física y crearon los primeros gimnasios para la lucha y otros ejercicios. Estos espacios, exclusivos para hombres y con una fuerte carga cultural, eran lugares de encuentro donde se promovía tanto el desarrollo físico como el aprendizaje cognitivo. “La etimología misma de la palabra "gimnasio", derivada del griego "gymnasium" (lugar donde ir desnudo).”[7] Refleja la importancia de la actividad física en esa sociedad.

Según Evofit.[8] El siglo XIX marcó un punto de inflexión con la creación de los primeros gimnasios formales, que incluían pesas, anillas y barras paralelas. La invención de las máquinas de gimnasio por Gustav Zander en 1870, inicialmente para la rehabilitación ortopédica, también fue crucial. Estas máquinas, con su sistema de poleas y resortes de resistencia variable, sentaron las bases para la tonificación muscular y se popularizaron rápidamente a nivel mundial

Según el diario Libre “El siglo XX trajo consigo la popularización del culturismo, impulsada por figuras icónicas como Charles Atlas y Arnold Schwarzenegger”.[9] y la aparición de cadenas de gimnasios como Gold’s Gym. Durante esta época, los gimnasios se convirtieron en epicentros del culto al cuerpo, ofreciendo una variedad de equipos y programas de entrenamiento que reflejaban la creciente importancia del acondicionamiento físico en la cultura popular.

---

[6] Instituto de Ciencias de la Salud y la Actividad Física ISAF. Evolución de los gimnasios: Pasado, presente y futuro. [En línea] [26 de enero de 2024] (Consultado el 27 de agosto de 2024). Disponible en: https://blog.institutoisaf.es/evolucion-gimnasios-pasado-presente-y-futuro

[7] Evofit. La evolución desde los primeros gimnasios. [En línea] [10 de noviembre de 2021] (Consultado el 27 de agosto de 2024). Disponible en: https://evofitgimnasios.com/evofit-la-evolucion-desde-los-primeros-gimnasios-no-1178/

[8] Ibídem

[9] Diario libre. Como evolucionaron las tendencias fitness a lo largo del tiempo. [En línea] [19 de diciembre de 2023] (Consultado el 27 de agosto de 2024). Disponible en: https://www.diariolibre.com/revista/buena-vida/evergreen/2023/12/19/como-evolucionaron-las-tendencias-fitness-en-el-tiempo/2491223

El diario libre también informa que “Los años 80 fueron testigos de la revolución aeróbica, con personajes como Jane Fonda popularizando las rutinas de ejercicios aeróbicos, mientras que los gimnasios se llenaban de personas buscando mejorar su resistencia cardiovascular.”[10] Este período también marcó el inicio de los gimnasios como comunidades donde se fomentaba no solo la actividad física, sino también la camaradería y el bienestar integral

Según Evofit.[11] En la actualidad, los gimnasios han evolucionado para ofrecer una amplia gama de servicios y equipos de última generación, adaptándose a las necesidades cambiantes de sus miembros. Desde entrenadores personales y nutricionistas hasta eventos y competencias, estos centros no solo son lugares para hacer ejercicio, sino que también actúan como espacios inclusivos y motivadores, donde personas de todas las edades y niveles de condición física se reúnen.

Según lo expresado por el Diario Libre.[12] La tecnología ha jugado un papel fundamental en esta evolución, con la introducción de aplicaciones de entrenamiento personalizado, dispositivos de monitoreo de progreso y la incipiente incorporación de la realidad virtual y la inteligencia artificial en las rutinas de ejercicio. A medida que el mundo se vuelve más tecnológico, los gimnasios siguen innovando para ofrecer experiencias cada vez más personalizadas y efectivas

A pesar de los desafíos actuales, como la competencia de entrenamientos en casa y la retención de miembros, la creciente conciencia sobre la salud y el bienestar físico sigue impulsando la expansión y la innovación en el sector. Los gimnasios

---

[10] Diario libre. Como evolucionaron las tendencias fitness a lo largo del tiempo. [En línea] [19 de diciembre de 2023] (Consultado el 27 de agosto de 2024). Disponible en: https://www.diariolibre.com/revista/buena-vida/evergreen/2023/12/19/como-evolucionaron-las-tendencias-fitness-en-el-tiempo/2491223

[11] Evofit. La evolución desde los primeros gimnasios. [En línea] [10 de noviembre de 2021] (Consultado el 27 de agosto de 2024). Disponible en: https://evofitgimnasios.com/evofit-la-evolucion-desde-los-primeros-gimnasios-no-1178/

[12] Diario libre. Como evolucionaron las tendencias fitness a lo largo del tiempo. [En línea] [19 de diciembre de 2023] (Consultado el 27 de agosto de 2024). Disponible en: https://www.diariolibre.com/revista/buena-vida/evergreen/2023/12/19/como-evolucionaron-las-tendencias-fitness-en-el-tiempo/2491223

han recorrido un largo camino desde sus humildes orígenes y continúan siendo pilares en la búsqueda de una vida activa y saludable. Con su pasado rico en historia y su enfoque en el futuro, los gimnasios seguirán siendo fuentes de inspiración para movernos, superarnos y vivir una vida más plena.

1.3 TENDENCIAS DEL SECTOR

Como dice Blanca Ríos.[13]Las tendencias en el mundo de la actividad física se orientan hacia enfoques más holísticos y personalizados, gimnasios más pequeños, donde prime la atención personalizada. Algunas tendencias que predominaran en el sector incluyen

- Biohacking." Es un enfoque que implica la gestión de datos biométricos para revitalizar el cuerpo desde su núcleo. El biohacking se centra en mejorar biomarcadores clave, como el índice de masa corporal, saturación de oxígeno, longitud de telomeros y flexibilidad."[14]

- Raquel Alcolea.[15] precisa que continuara vigente el entrenamiento de fuerza, dado que no es útil solo para ganar masa muscular, sino que también contribuye a mejorar la calidad de vida, aumentar la densidad ósea, fortalecer la salud cardiovascular, mejorar la postura y favorecer el sueño, así como el bienestar mental

[13] Del Rio, Blanca. Fitness: Las tendencias que marcaran el deporte en 2024. [En línea] [01 de enero de 2024] (Consultado el 10 de febrero de 2024). Disponible en: https://www.elle.com/es/belleza/salud-fitness/a46140888/tendencias-fitness-deporte-2024/
[14] Ibíd.
[15] Alcolea, Raquel. Músculos que salvan vidas: Como aumentar la masa muscular con ejercicio y alimentación. [en línea] [10 de mayo de 2021] (Consultado el 25 de mayo de 2024). Disponible en: https://acortar.link/3pR8f8

- Según Fitco.[16] Una nueva tendencia que llego para quedarse son los gimnasios boutique, que son más íntimos, personalizados y convertidos en templos de culto al cuerpo donde la relación entre especialistas en actividad física, nutrición y usuarios es más cercana

- Según Blanca del Rio[17] El fitness holístico, que ofrece servicios como meditación guiada, gestión del estrés, nutrición, fisioterapia y asesoramiento personalizado.

- Blanca Del Rio[18] explica que Los micro entrenamientos, que son la última tendencia en ejercicio eficiente. Estos entrenamientos son cortos, pero de alta intensidad, queman más grasa corporal que los ejercicios cardiovasculares moderados. Sara Álvarez explica que estos entrenamientos requieren un esfuerzo máximo del 90 al 100% y consisten en ráfagas intensas seguidas de periodos de recuperación

- Como dice Cristina Galafete.[19] El uso de tecnología portátil como rastreadores de actividad física, relojes inteligentes, monitores de frecuencia cardiaca y dispositivos de seguimiento GPS, incluida tecnología que puede controlar la frecuencia cardiaca, las calorías, el tiempo que se pasa sentado, el sueño, la menstruación, la glucosa, la ingesta de agua, días de actividad física semanales y más

---

[16] FITCo. ¿Qué son las boutiques fitness y por qué son tendencia actualmente? [en línea] [15 de marzo de 2021] (Consultado el 25 de mayo de 2024). Disponible en: https://blog.fitcolatam.com/blog/que-son-las-boutique-fitness-y-por-que-son-tendencia-actualmente

[17] Del Rio, Blanca. Fitness: Las tendencias que marcaran el deporte en 2024. [En línea] [01 de enero de 2024] (Consultado el 10 de febrero de 2024). Disponible en: https://www.elle.com/es/belleza/salud-fitness/a46140888/tendencias-fitness-deporte-2024/

[18] Ibíd.

[19] Galafate, Cristina. Las 10 tendencias fitness de 2024. [en línea] [3 de enero de 2024] (Consultado el 10 de febrero de 2024). Disponible en: https://www.elmundo.es/vida-sana/cuerpo/2024/01/03/6593eaa5fdddff3aaf8b458f.html

1.4 IDENTIFICACION DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Oportunidades

- El crecimiento de la población puede ser una oportunidad, ya que puede haber una mayor demanda de servicios de acondicionamiento físico.

- Los hogares con acceso a internet pueden ser una oportunidad, ya que se puede dar a conocer a través de las redes sociales el servicio ofrecido por el centro de acondicionamiento físico.

- Establecer alianzas estratégicas con escuelas, empresas locales o instituciones gubernamentales para ofrecer programas de salud y bienestar, lo que aumentaría su visibilidad y atracción en la comunidad.

- La creciente cultura del autocuidado entre los jóvenes, evidenciado por un aumento en la concienciación sobre la importancia de la salud y el bienestar, ha llevado a que más jóvenes busquen espacios adecuados para ejercitarse y mantenerse en forma. Convirtiéndose el centro en un lugar adecuado para cubrir esta demanda emergente y fomentar hábitos saludables en la comunidad.

Amenazas

- La pobreza es una amenaza importante para cualquier negocio en Colombia, incluidos los centros de acondicionamiento físico. Dado que puede afectar la capacidad de las personas para acceder a los servicios del centro de acondicionamiento físico, lo que puede reducir la demanda y los ingresos.

- La amenaza de epidemias y pandemias, ya que con la pandemia de COVID-19 fueron muchos los impactos negativos a los que se enfrentó esta y otras industrias, especialmente por las restricciones y cierres que se presentan y que impiden prestar los servicios con normalidad.

- La regulaciones locales, regionales o nacionales en salud publica pueden establecer requisitos específicos relacionados con la higiene en instalaciones de acondicionamiento físico, como la limpieza y desinfección regular de equipos, vestuarios y áreas comunes. La falta de cumplimiento con estas regulaciones podría resultar en multas o cierres temporales del centro.

- Las regulaciones pueden requerir la instalación y mantenimiento de sistemas de ventilación adecuados, así como la monitorización periódica de la calidad del aire interior. El incumplimiento de estas normativas puede conducir a problemas de salud para los clientes y trabajadores.

- La entrada de nuevos competidores en la zona, impulsados por el alto crecimiento que ha experimentado el sector en el país. Esta tendencia de expansión empresarial podría saturar el mercado local, dificultando la captación de clientes y la diferenciación del centro frente a otros establecimientos similares.

1.5 MARCO LEGAL

- **Constitución Política de Colombia – Capitulo 2 – Articulo 52. Deporte y recreación. "**El deporte y la recreación, forman parte de la educación y constituyen gasto público social. Se reconoce el derecho de todas las personas a la recreación, a la práctica del deporte y al aprovechamiento del tiempo libre. El estado fomentará estas actividades e inspeccionará, vigilará y controlará las organizaciones deportivas y recreativas cuya estructura y propiedad deberán ser democráticas".[20]

[20] Constitución política de Colombia, s/f (consultada el 10 de febrero de 2024) https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=4125

- **Código de Comercio. "**Establece reglas, normatividad, procedimientos, pautas, tipos de sociedades, participaciones, obligaciones, contratación laboral y liquidación de empleados".[21]

- **Ley 181 de 1995. "**Por la cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación física y se crea el sistema nacional del deporte".[22]

- **Decreto 1227 de 1995. "**Por el cual se delega la inspección, vigilancia y control del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre, la educación física y de los organismos del Sistema Nacional del Deporte".[23]

- **Decreto 1228 de 1995. "**Por el cual se revisa la legislación deportiva vigente y la estructura de los organismos del sector asociado con objeto de adecuarlas al contenido de la Ley 181 de 1995".[24]

- **Ley 729 de 2001. "**Por el cual se crean los Centros de acondicionamiento y preparación física en Colombia".[25]

- **Resolución 1043 de 2006. "**Hace referencia a las condiciones que deben cumplir los prestadores de servicios de salud para que sean habilitados para su funcionamiento. Se hace referencia a la presente resolución, debido a que los centros de acondicionamiento físico son entidades que tienen un rol importante respecto a la salud de sus usuarios, porque el eje central de estas actividades

---

[21] Código de Comercio, s/f, (Consultada el 10 de febrero de 2024). http://www.camaradorada.org.co/documentos/Codigo%20Comercio.pdf
[22] Juriscol. Legislación deportiva. [En Línea] [Consultado el 10 de febrero de 2024]. Disponible en: https://www.suin-juriscol.gov.co/legislacion/legislaciondeportiva.html
[23] Ibíd.
[24] Ibíd.
[25] Min Salud. [En línea] (31 de diciembre de 2001) (Consultado el 11 de febrero de 2024). Disponible en: https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/Ley_0729_de_2001.pdf

es la actividad física, lo que implica intervenir en la fisiología del cuerpo, y, por lo tanto, se requiere conocer sobre el metabolismo, las afecciones físicas y fisiológicas”.[26]

- **Ley 934 de 2004. “**Por la cual se oficializa la política de desarrollo nacional de la educación física y se dictan otras disposiciones”.[27]

- **Ley 1429 de 2010. “**Ley de formalización y generación de empleo. La cual tiene por objeto la formalización y la generación de empleo, con el fin de generar incentivos a la formalización en las etapas iníciales de la creación de empresas; de tal manera que se aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse”.[28]

- **Decreto 1085 de 2015. “**Por medio del cual se expide el decreto único reglamentario del sector administrativo del deporte”.[29]

- **Ley 2210 de 2022. “**Por medio de la cual se reglamenta la actividad del entrenador deportivo y se dictan otras disposiciones”.[30]

---

[26] UTP. [En línea] (2013) (Consultado el 11 de febrero de 2024). Disponible en: https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/Ley_0729_de_2001.pdf
[27] Ibíd.
[28] Ley 1429 de 2010, ministerio de trabajo, s/f, (Consultada el 10 de febrero de 20124). http://www.mintrabajo.gov.co/component/docman/doc_download/159-ley-1429-de-2010.html.
[29] Min Salud. [En línea] (31 de diciembre de 2001) (Consultado el 11 de febrero de 2024). Disponible en: https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/Ley_0729_de_2001.pdf
[30] Ibíd.

1.6 CONTEXTO GEOGRAFICO

El municipio de San Martin localizado al sur del Cesar, tiene una extensión aproximada de 905,55 Km^2. Su economía se basa en la actividad Agrícola y ganadera, además existe la explotación de petróleo, la agroindustria en el cultivo de palma africana, desarrollando su proceso primario de extracción de aceite. En la zona urbana se desarrollan actividades de comercialización. El sector pecuario es uno de los de mayor importancia, con una totalidad 97.688 bovinos, de las razas cruzadas con cebú, brahmán, gruzerat, semental, pardo suizo, gyr, blanco orejinegro y holstein.[31]

Las actividades piscícolas son desarrolladas por pequeños y medianos productores en el Corregimiento los Bagres, Cuatro Bocas, Aguas Blancas, y las veredas La Dorada, La Unión, Tisquirama, La Granja, Candelia. Las principales especies producidas son: bocachico, cachama, carpa, mojarra. La actividad minero energética, es de gran importancia económica y social para el municipio de San Martín, son las explotaciones mineras (petróleo y material de arrastre); genera empleos directos e indirectos en diferentes áreas (servicios generales, hotelería, transporte, recreación, mano de obra calificada y no calificada etc.) El municipio posee una base de 620 establecimientos comerciales destacándose las tiendas, almacenes, discotecas taberna y bares, servicios de transporte, restaurantes estaderos y otros[32].

"El municipio cuenta con diversas vías de acceso que facilitan la conectividad con otras regiones. Aunque no dispone de vías aéreas, las vías terrestres son vitales para la movilización dentro y fuera del municipio. La troncal del Caribe es una importante arteria vial que enlaza al municipio con el norte del departamento, hacia el sur con el departamento de Santander, mientras que hacia el oriente conecta con el departamento de Norte de Santander".[33]

---

[31] ALCALDÍA MUNICIPIO DE SAN MARTÍN CESAR. Nuestro municipio. [En línea] [14 de octubre de 2020] (Consultado el 8 de febrero de 2024). Disponible en: http://www.sanmartin-cesar.gov.co/municipio/nuestro-municipio

[32] ibìd

[33] Alcaldía Municipal de San Martin – Cesar. Vías de comunicación. [En línea] (s/f) (Consultado el 1 de mayo de 2024). Disponible en: https://www.sanmartin-cesar.gov.co/MiMunicipio/Paginas/Vias-de-Comunicacion.aspx

2. ESTUDIO DE MERCADOS

2.1 DESCRIPCION DEL SERVICIO

2.1.1 Descripción, usos y especificaciones del servicio. El centro de acondicionamiento físico es un lugar donde las personas podrán realizar actividades físicas y deportivas para mejorar y mantener su aptitud física.

El centro de acondicionamiento físico contará con las siguientes zonas:

- Zona de Cardio. Esta área estará equipada con una variedad de máquinas cardiovasculares, como bicicletas estáticas y elípticas. Los clientes podrán realizar ejercicios de bajo impacto que mejoren su resistencia cardiovascular.

- Zona de pesas. El centro contará con una zona dedicada al entrenamiento de fuerza, equipada con pesas libres, máquinas de musculación y bancos de trabajo. Los clientes podrán fortalecer y tonificar sus músculos a través de ejercicios específicos.

- Zona para gimnasia aeróbica. donde se realizarán actividades que combina movimientos rítmicos y aeróbicos al ritmo de la música.

- La duración de cada sesión es de 60 minutos, distribuidas en 15 minutos de preparación y 45 minutos de trabajo.

Y contará con los siguientes servicios:

- Clases dirigidas. El centro ofrecerá una amplia variedad de clases dirigidas por instructores certificados, incluye gimnasia aeróbica, spinning, trx y step, y

entrenamiento funcional. Los clientes podrán participar en grupos reducidos y recibir instrucciones personalizadas.

- Acompañamiento de nutricionista. Para complementar los programas de ejercicio, se ofrecerá asesoramiento nutricional a cargo de un profesional en el área. Los clientes podrán recibir recomendaciones personalizadas sobre su dieta y aprender a llevar una alimentación equilibrada.

Es importante destacar que todas las instalaciones y equipos cumplirán con los estándares de seguridad y calidad requeridos, y se llevará a cabo un mantenimiento regular correctivo y preventivo para garantizar su buen funcionamiento.

El centro estará diseñado para ofrecer un ambiente acogedor, motivador y seguro para todos los clientes, para la prestación de todos sus servicios se pondrá a disposición los siguientes horarios de atención:

De lunes a sábado:
De 5:00 am a 11:00 am
De 3:00 pm a 9:00 pm

Las clases de gimnasia aeróbica, spinning, trx, step y entrenamiento funcional estarán disponibles en el siguiente horario:
De 5:00 am a 9:00 am
De 5:00 pm a 9:00 pm

Respecto a los medios de pago, se dispondrá de:

- Pago en efectivo
- Pago por billeteras digitales como Nequi, daviplata y ahorro a la mano.

Y se ofrecerán los siguientes paquetes:

- Plan quincenal de 1 hora diaria.
- Plan mensual de 1 hora diaria.
- Paquete pago plan todo mensual (Derecho a todos los horarios y modalidades, además del control con nutricionista).

2.1.2 Atributos diferenciadores. A diferencia de los gimnasios tradicionales, el centro de acondicionamiento contará con los siguientes atributos diferenciadores, que son claves para atraer y retener a los clientes:

- Servicio semi personalizado. El centro ofrecerá un enfoque único en el cual cada cliente recibe atención semi personalizada según sus necesidades y objetivos individuales, sin perder la dinámica de grupo que motiva y estimula el entrenamiento. Los instructores estarán en capacidad de adaptar las rutinas de ejercicio y proporcionar seguimiento continuo, asegurando que cada miembro progrese de manera efectiva.

- Variedad de modalidades. El centro entiende que la diversidad es esencial para mantener la motivación y el compromiso con el ejercicio. Por ello, ofrecerá una amplia gama de modalidades de entrenamiento que incluyen desde clases de cardio y fuerza, hasta yoga, pilates y actividades de alta intensidad. Esta variedad permite a los clientes explorar diferentes formas de ejercicio y encontrar aquellas que mejor se adapten a sus gustos y necesidades.

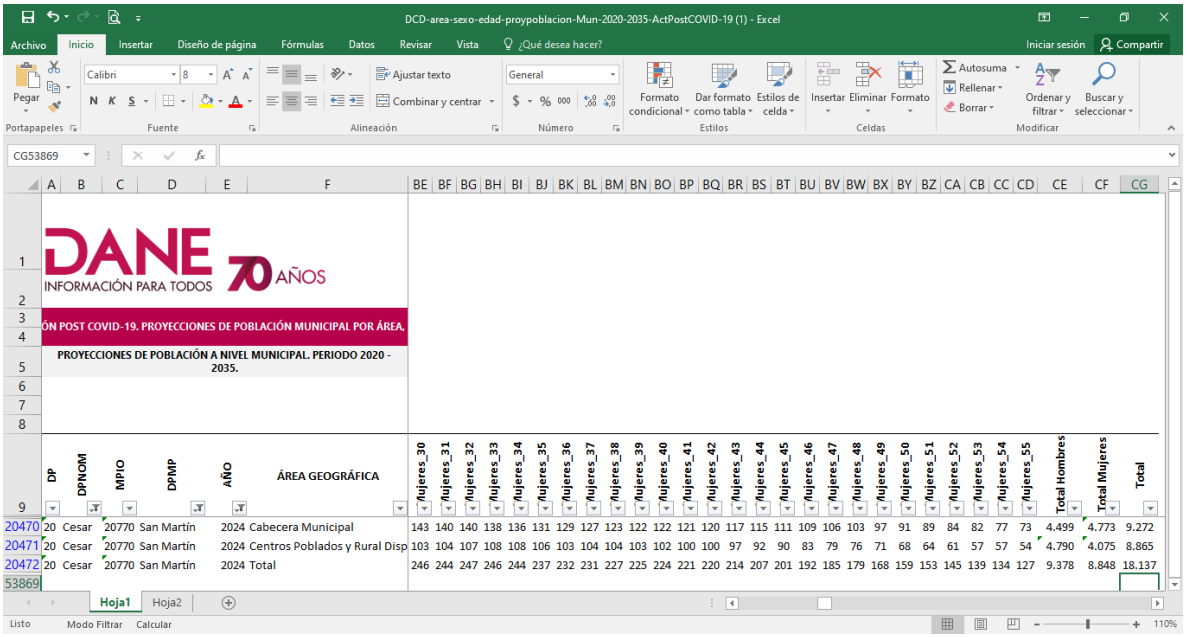
- Asesoría nutricional. Una adecuada nutrición es fundamental para el éxito en el acondicionamiento físico. Por esta razón, el centro ofrecerá servicios de asesoría nutricional personalizada, donde un nutricionista trabaja mano a mano con los clientes para desarrollar planes alimenticios que complementen sus objetivos de entrenamiento. Este enfoque integral asegura que los usuarios del centro no solo mejoren su condición física, sino también su salud y bienestar general.

2.2 SEGMENTO DE MERCADO

Para establecer el mercado objetivo se tiene en cuenta el número de habitantes del municipio de San Martin residentes en la zona urbana que se encuentren entre los 18 y 55 años. Es importante mencionar que se tienen en cuenta mayores de 18 años por contar con poder adquisitivo para poder contratar el servicio.

Según las proyecciones de población del DANE.[34] la población de la zona urbana para el municipio de San Martin para el año 2024 que se encuentren entre los 18 y 55 años corresponde a 9.272 habitantes, de los cuales 4.499 son hombres y 4.773 son mujeres.

Ilustración 1. Proyecciones poblacionales



DP	DPNOM	MPIO	DPMP	AÑO	ÁREA GEOGRÁFICA	Mujeres_31	Mujeres_32	Mujeres_33	Mujeres_34	Mujeres_35	Mujeres_36	Mujeres_37	Mujeres_38	Mujeres_39	Mujeres_40	Mujeres_41	Mujeres_42	Mujeres_43	Mujeres_44	Mujeres_45	Mujeres_46	Mujeres_47	Mujeres_48	Mujeres_49	Mujeres_50	Mujeres_51	Mujeres_52	Mujeres_53	Mujeres_54	Mujeres_55	Total Hombres	Total Mujeres	Total
20470	20 Cesar	20770	San Martín	2024	Cabecera Municipal	143	140	140	138	136	131	129	127	123	122	122	121	120	117	115	111	109	106	103	97	91	89	84	82	77	73	4.499	4.773	9.272
20471	20 Cesar	20770	San Martín	2024	Centros Poblados y Rural Disp	103	104	107	108	108	106	103	104	104	103	102	100	100	97	92	90	83	79	76	71	68	64	61	57	57	54	4.790	4.075	8.865
20472	20 Cesar	20770	San Martín	2024	Total	246	244	247	246	244	237	232	231	227	225	224	221	220	214	207	201	192	185	179	168	159	153	145	139	134	127	9.378	8.848	18.137

[34] Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE. Proyecciones de población – Archivo: Serie municipal de población por área, sexo y edad para el periodo 2020-2035 [En línea] (marzo 2023) (Consultado el 1 de mayo de 2024). Disponible en: https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion

2.3 ESTUDIO DE LA DEMANDA

2.3.1 Necesidades de información. Considerando la investigación que se lleva a cabo, es importante obtener información acerca de las siguientes variables:

- Información sobre el consumo mediante la aplicación de una encuesta con el fin de identificar sus preferencias acerca del servicio.
- Información acerca de los gimnasios en San Martin y los precios que manejan y mayor preferencia de los ejercicios de los clientes.
- Nivel de aceptación del servicio en el mercado objetivo, con el fin de evaluar su posicionamiento.
- Información acerca de los canales de publicidad, para seleccionar la opción más apropiada para dar a conocer el servicio al mercado objetivo y garantizar que logren sus objetivos.
- Nivel general de actividad física en la población; así como el compromiso y tiempo disponible que la gente dedica al ejercicio.
- Tipos de actividades aeróbicas más populares, así como los lugares específicos donde se practican dichas actividades.
- Motivaciones principales para inscribirse en un gimnasio.
- Canales de comunicación más efectivos.
- Prioridades y preferencias en los servicios del gimnasio (Equipos, clases, ambiente, limpieza, etc.)

2.3.2 Tipo de estudio. El estudio es de tipo descriptivo y exploratorio.

“La investigación descriptiva se considera como un tipo de metodología que parte de la descripción de un fenómeno, situación o población, con el fin de recolectar datos que permitan arrojar información confiable sin manipular las variables estudiadas. En términos más sencillos se podría decir que la investigación descriptiva se centra principalmente en determinar el qué, cuándo, cómo y dónde

del objeto de estudio elegido”.[35] Para la presente investigación, un estudio descriptivo puede ser útil para caracterizar los servicios, recursos físicos y talento humano, necesarios para una óptima prestación del servicio en el centro. Por ejemplo, se podría realizar una encuesta para recopilar información sobre los servicios ofrecidos, la calidad de los mismos, la disponibilidad de equipos y recursos, el personal disponible y su formación, entre otros aspectos relevantes. Los resultados obtenidos podrán ser útiles para identificar fortalezas y debilidades del centro, así como para diseñar estrategias que permitan mejorar la calidad de los servicios ofrecidos.

Y exploratoria porque se recurre a fuentes secundarias de información tales como artículos de revistas, referencias bibliográficas y páginas web, con el objetivo de obtener información precisa de autores previos, lo que servirá como guía para el desarrollo del proyecto.

2.3.3 Enfoque. El enfoque para la presente investigación es mixto, ya que se utiliza un enfoque cualitativo para analizar información de fuentes secundarias como artículos y referencias bibliográficas y un enfoque cuantitativo mediante el uso de preguntas cerradas en la encuesta que permiten la medición y análisis estadístico de los resultados.

2.3.4 Fuentes de información. El proyecto para su validación utilizara fuentes primarias como es la población del municipio, a partir de la recopilación de información de un mercado objetivo, para determinar sus características.
Para apoyar el proceso investigativo se acude a fuentes secundarias, revisando artículos académicos de revistas indexadas, estudios y análisis de mercado en universidades, tesis de pregrado, posgrado y maestrías, la biblioteca universitaria y

[35] ARANGO Karla, Investigación descriptiva: Definición características y ejemplos, [En línea] [2023] (Consultado el 6 de febrero de 2024). Disponible en: https://psicocode.com/ciencia/investigacion-descriptiva/

la alcaldía municipal, así como datos, investigaciones y publicaciones realizadas por fuentes confiables como el DANE, los ministerios, superintendencias, etc.

2.3.5 Técnicas de investigación. La encuesta, los resultados se tabulan con métodos estadísticos, para luego realizar los análisis y tomar decisiones que permitan la prestación de un servicio de calidad.

2.3.6 Instrumento para la recolección de información. Se acude a un cuestionario estructurado que se aplica de manera directa al mercado objetivo de la presente investigación.

2.3.7 Modo de aplicación. El modo de aplicación será compartiendo el link de la encuesta a través de WhatsApp y correo electrónico. La encuesta será diseñada a través de una página web utilizada para la realización de las mismas.

2.3.8 Calculo de la muestra. Para determinar el tamaño de la muestra se aplica la siguiente formula:

$$n = \frac{N(p*q)\,Z^2}{Z^2(p*q) + e^2(N-1)}$$

Donde

n = Tamaño de la muestra a encuestar

Z = Nivel de Confianza = 1,96

P = Probabilidad a favor = 0,5

Q = Probabilidad en contra = 0,5

N = Población = 9.272

e = Error de estimación = 8%

Por lo tanto, sé tiene:

$$n = \frac{9.272(0{,}5 * 0{,}5)(1{,}96)^2}{(1{,}96)^2(0{,}5 * 0{,}5) + (0{,}08)^2(9.272 - 1)} = 148$$

Es decir, que se realizaran 148 encuestas.

2.3.9 Alcance. El presente estudio tiene alcance en el área urbana del municipio de San Martin – Cesar.

2.3.10 Tiempo de aplicación. El tiempo de aplicación de la encuesta es de 15 días

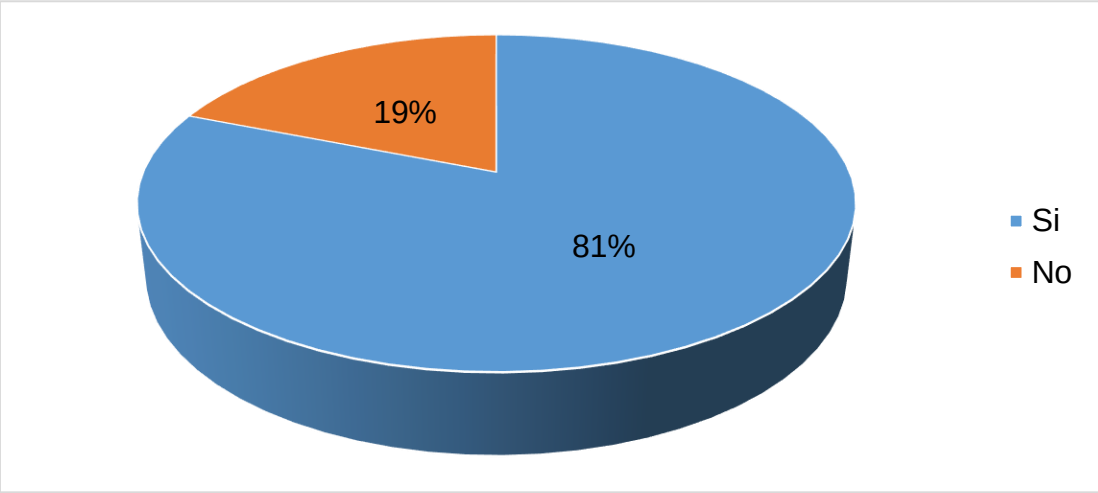
2.3.11 Tabulación, presentación y análisis de resultados. Se llevó a cabo una encuesta dirigida a las personas del municipio de San Martin – Cesar. A continuación, se realiza el análisis de los resultados obtenidos:

Pregunta 1. ¿Realiza usted actividad física?

Cuadro 1. Realizan actividad física

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	120	81%
No	28	19%
Total	**148**	**100%**

Gráfico 1.Realizan actividad física



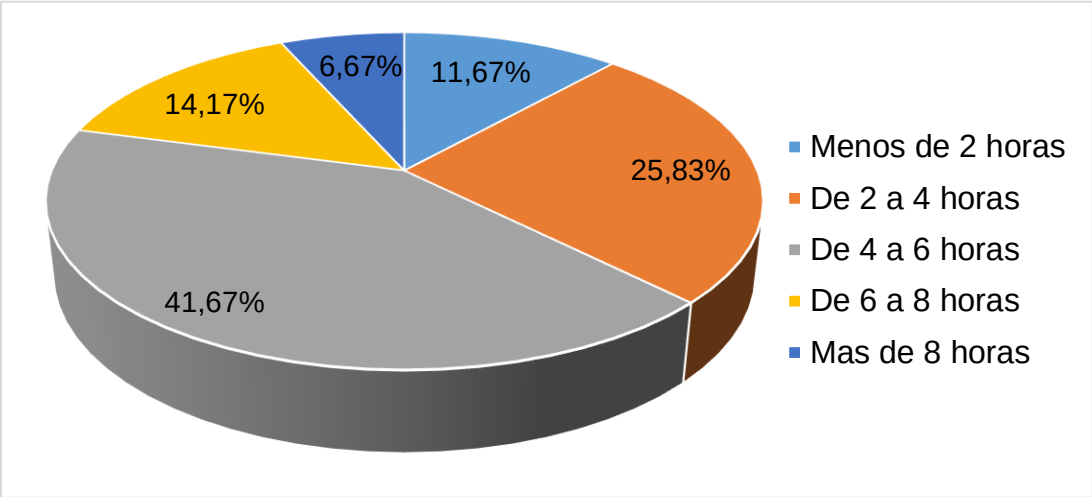
Se observa que el 81% de la población encuestada afirma que, si realizan actividad física, un indicador relevante para la investigación, que representa una oportunidad significativa para que la empresa de acondicionamiento físico incursione en el mercado.

Pregunta 2. ¿Cuántas horas dedica a la semana para realizar actividad física?

Cuadro 2. Frecuencia de entrenamiento

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Media	Promedio
Menos de 2 horas	10	11,67%	1	0,117
2 a 4 horas	30	25,83%	3	0,775
4 a 6 horas	50	41,67%	5	2,084
6 a 8 horas	20	14,17%	7	0,992
Más de 8 horas	10	6,67%	9	0,600
Total	**120**	**100%**		**4,567**

Gráfico 2. Frecuencia de entrenamiento



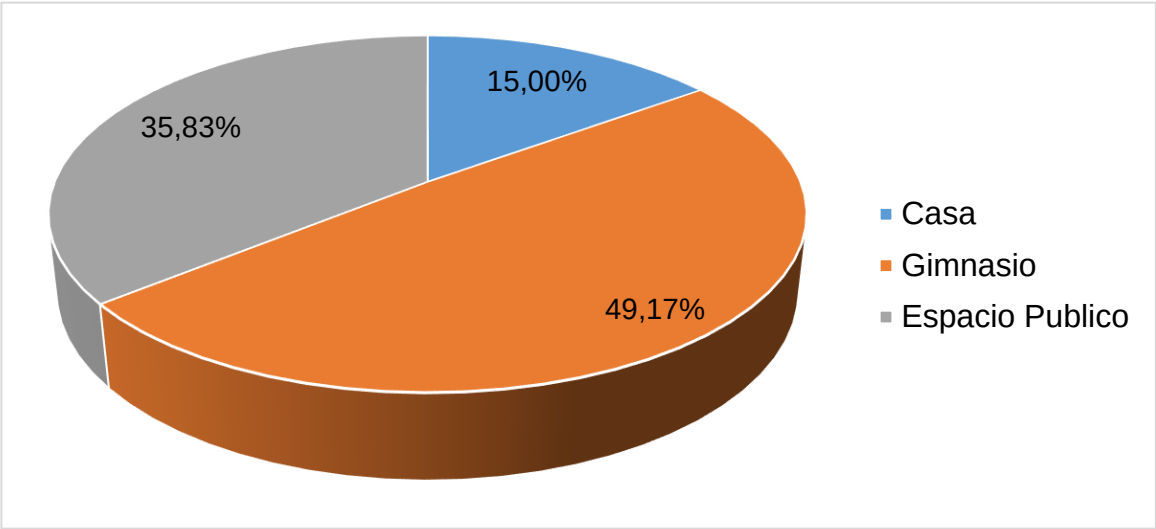
Se pudo establecer que un 6,67% dedica más de 8 horas a la semana para realizar actividad física; un 11,67% dedican menos de dos horas a la semana; un 14,17% dedica de 6 a 8 horas a la semana; un 25,83% dedica de 2 a 4 horas a la semana y el 41,67% dedica de 4 a 6 horas a la semana para realizar actividad física, pero en promedio se dedica 4,6 horas semanales. Esta información de gran utilidad al momento de estimar la demanda, así como para ajustar la oferta de servicios y comprender el comportamiento de la población objetivo.

Pregunta 3. ¿En qué espacio realiza actividad física?

Cuadro 3. Lugar de realización

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
En casa	18	15,00%
En un gimnasio	59	49,17%
En un espacio publico	43	35,83%
Total	**120**	**100%**

Gráfico 3. Lugar de realización



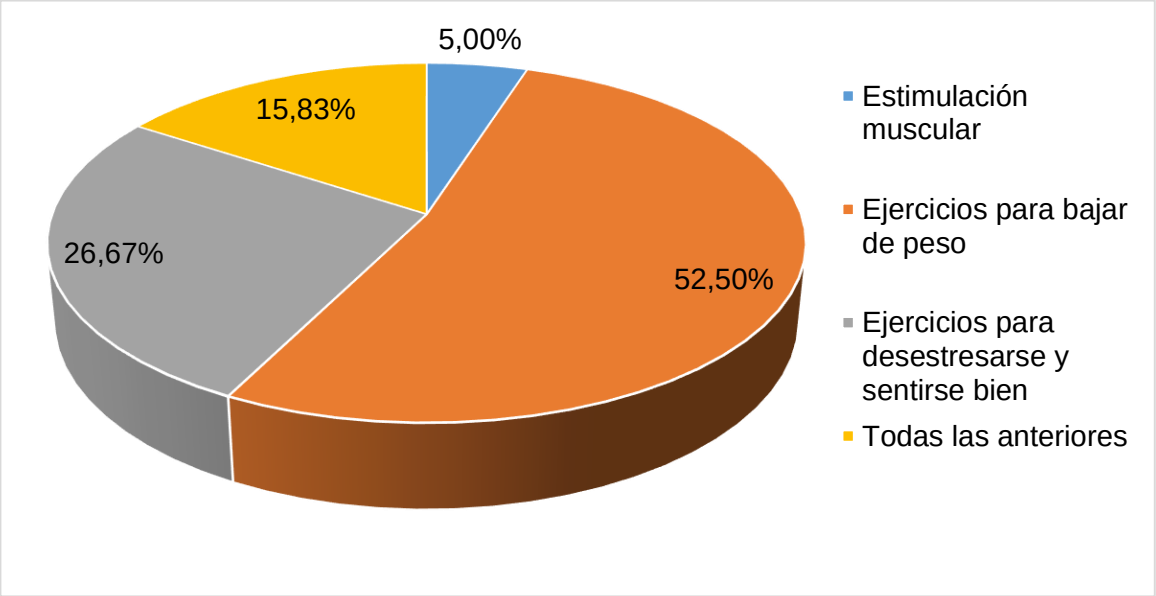
Se pudo establecer que un 15% de la población realiza actividad física en casa, un 35,83% acude a espacios públicos como la cancha, parques biosaludables, entre otros espacios para realizar actividad física y favorablemente, el 49,17% acude a un gimnasio; datos de gran relevancia para la presente investigación, que permiten adaptar el centro de acondicionamiento a las necesidades y preferencias del mercado local, además permite identificar competencia en la zona, y ajustar la estrategia de marketing teniendo en cuenta los lugares preferencias de la población.

Pregunta 4. De los siguientes tipos de actividad física aeróbicas ¿Cual(es) practica?

Cuadro 4. Tipos de ejercicio

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Estimulación muscular	6	5,00%
Ejercicios para bajar de peso	63	52,50%
Ejercicios para desestresarse y sentirse bien	32	26,67%
Todas las anteriores	19	15,83%
Total	**120**	**100%**

Gráfico 4. Tipos de ejercicio



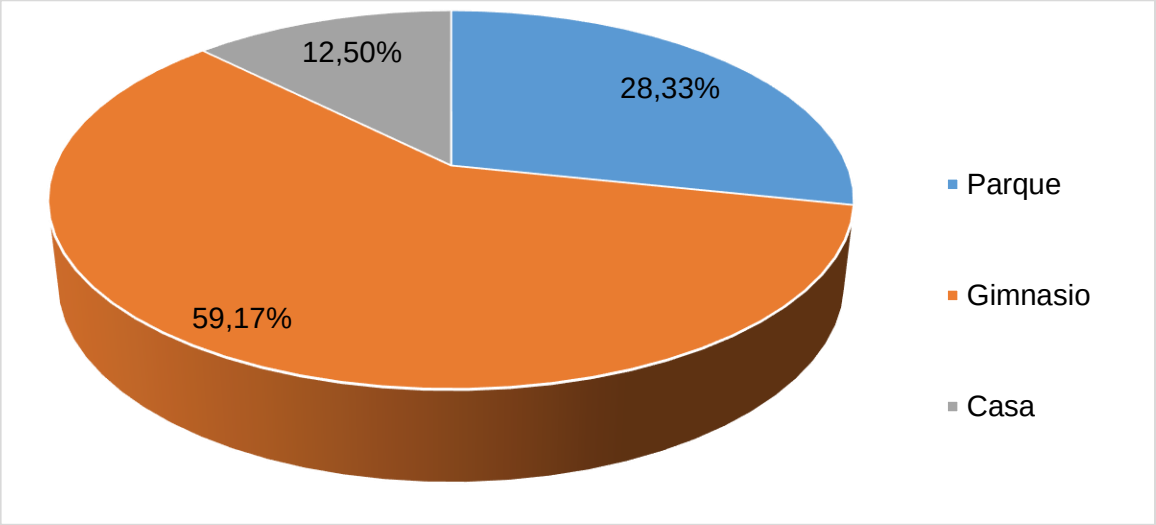
Se observa que el 26,67% de la población realizan ejercicios para desestresarse y sentirse bien, un 52,50% realizan ejercicios para bajar de peso, un 5% realizan ejercicios de estimulación muscular y el 15,83% restante realizan todas las anteriores. Estos datos reflejan las preferencias de las modalidades que las personas que realizan los ejercicios desean o necesitan realizar.

Pregunta 5. ¿Dónde realiza las actividades físicas aeróbicas?

Cuadro 5. Lugar de práctica de ejercicio

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Parque	34	28,33%
Gimnasio	71	59,17%
Casa	15	12,50%
Total	**120**	**100%**

Gráfico 5. Lugar de práctica del ejercicio



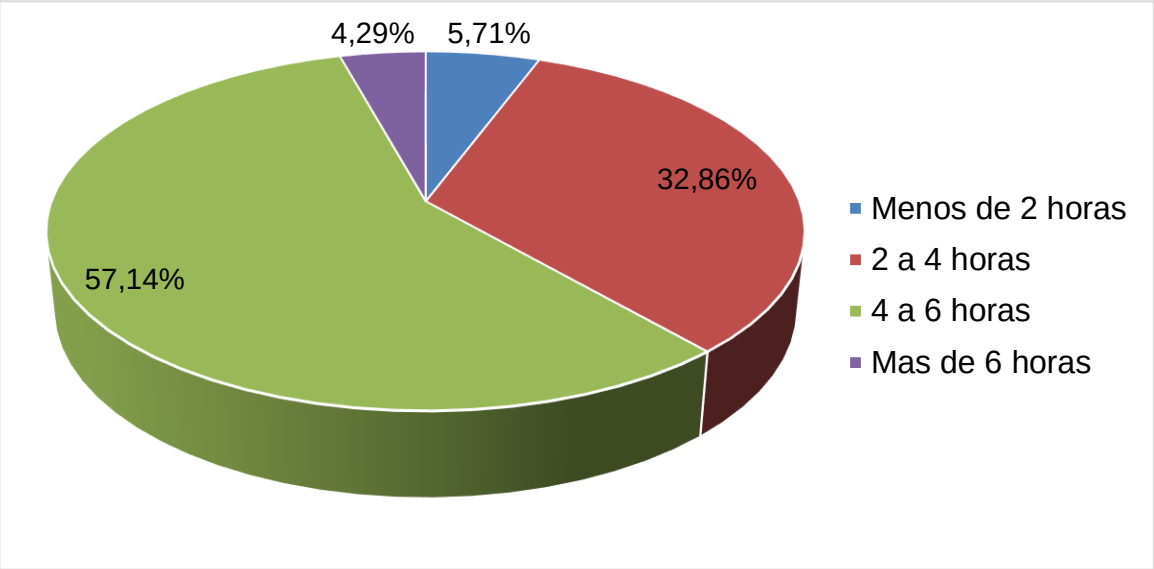
Se observa que el 59,17% de las personas encuestados afirmaron que realizan ejercicios en un gimnasio, el 28,33% realizan ejercicios en el parque, el 12,50% realizan ejercicios en casa. Esta información es importante para conocer las preferencias de la población al elegir el lugar donde prefieren hacer ejercicio.

Pregunta 6 ¿Cuántas horas a la semana dedica para ir al gimnasio?

Cuadro 6. Frecuencia de entrenamiento en el gimnasio

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Media	Promedio
Menos de 2 horas	4	5,71%	1	0,057
2 a 4 horas	23	32,86%	3	0,986
4 a 6 horas	40	57,14%	5	2,857
Más de 6 horas	3	4,29%	7	0,300
Total	**71**	**100%**		**4,200**

Gráfico 6. Frecuencia de entrenamiento en el gimnasio



Se pudo establecer que la población que asiste a gimnasio, un 5,71% dedica menos de 2 horas a la semana para realizar actividad física en el gimnasio, un 32,86% dedica de 2 a 4 horas a la semana; un 57,14% dedica de 4 a 6 horas a la semana y el 4,29% restante dedica más de 6 horas a la semana a realizar actividad física en el gimnasio. Se pudo establecer que en promedio una persona dedicaría 4,2 horas a la semana para realizar actividad física en el gimnasio. Información de gran utilidad que permite evaluar la demanda potencial, ajustar los horarios de operación

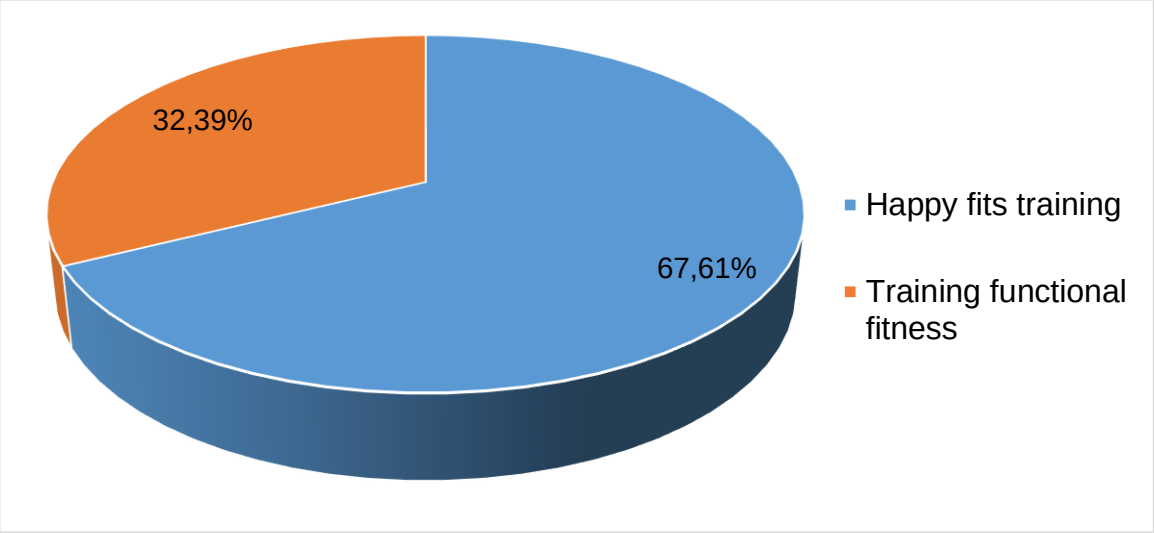
del centro de acondicionamiento, entender hábitos de ejercicio para poder diseñar programas y actividades, así como planificar recursos y espacios.

Pregunta 7 ¿A qué gimnasio va?

Cuadro 7. Gimnasio de preferencia

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Happy Fits Training	48	67,61%
Training Functional Fitness	23	32,39%
Total	**71**	**100%**

Gráfico 7. Gimnasio de preferencia



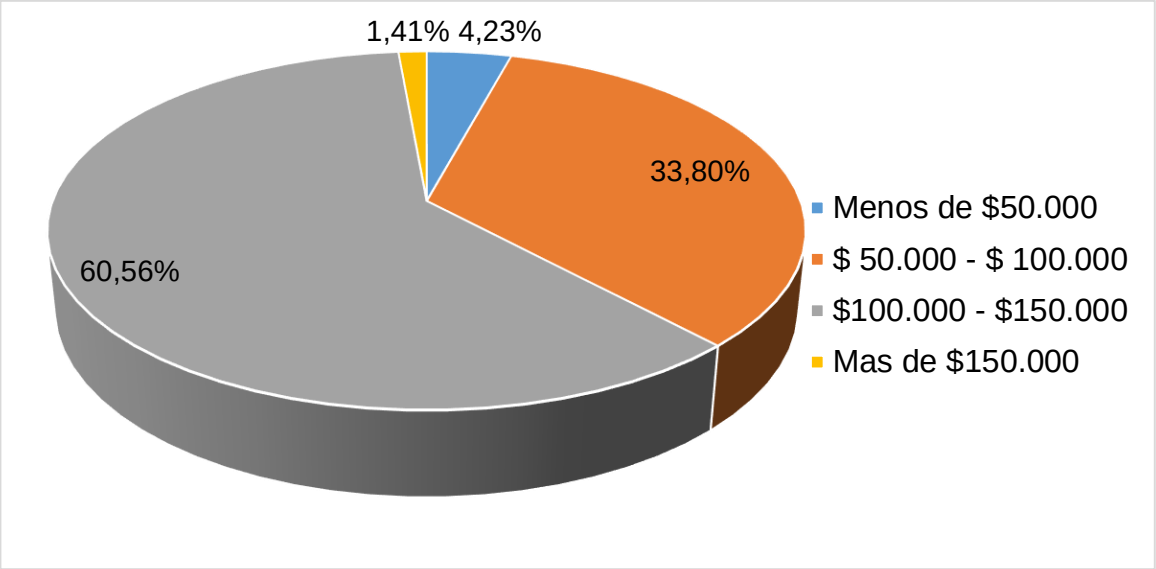
Se observa que un 32,39% de la población asiste al gimnasio Training Functional Fitness y el 67,61% restante de la población asiste a Happy Fits Training. Esta información permite identificar preferencias actuales de la población; aporta al diseño de estrategias para diferenciarse de la competencia; además ayuda a entender las motivaciones y expectativas de la población en relación con el acondicionamiento físico; también ayuda a segmentar el mercado, facilitando la orientación de los servicios y las estrategias de marketing.

Pregunta 8 ¿Con que presupuesto cuenta mensualmente para utilizar el servicio del gimnasio?

Cuadro 8. Presupuesto

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Media	Promedio
Menos de $50.000	3	4,23%	25.000	$1.056
$ 50.000 - $ 100.000	24	33,80%	75.000	$25.352
$ 100.000 - $ 150.000	43	60,56%	125.000	$75.704
Más de $150.000	1	1,41%	175.000	$2.465
Total	**71**	**100%**		**$104.577**

Gráfico 8. Presupuesto



Se observa que un 60,56% de la población cuenta con un presupuesto entre $100.000 y $150.000 por utilizar el servicio de gimnasio, un 33,80% cuenta con un presupuesto entre $50.000 y $100.000; un 4,23% cuenta con menos de $50.000 y el 1,41% de la población cuenta con un presupuesto superior a $150.000 mensuales. Además, se establece que en promedio una persona pagaría $104.577 mensualmente por usar el servicio Esta información es de gran importancia para definir la estrategia de precios, estableciendo precios competitivos y atractivos para

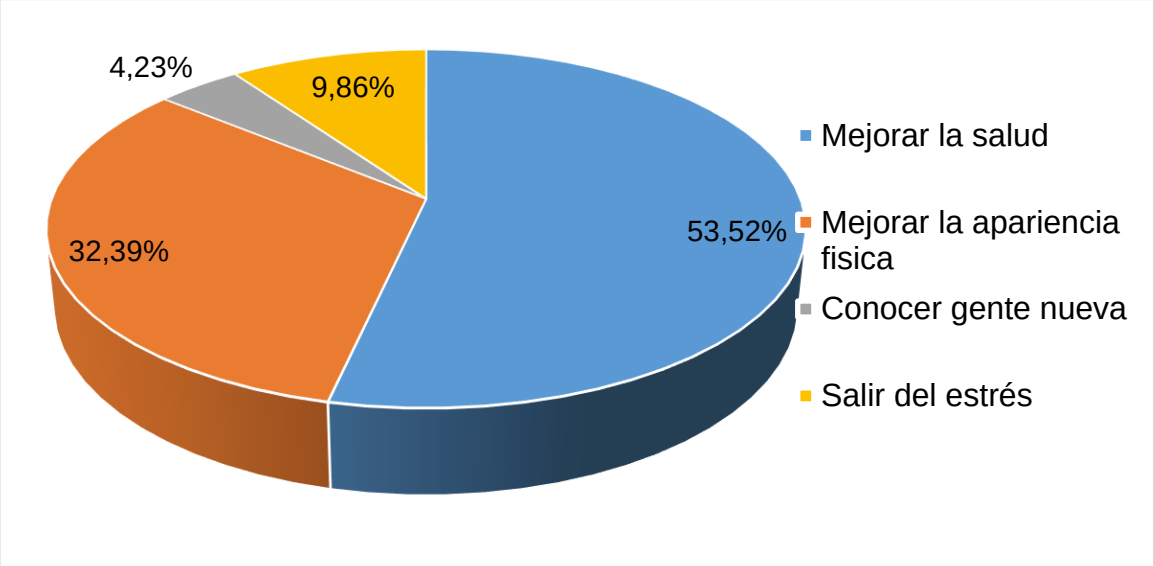
la población, además se obtienen datos claves para evaluar la viabilidad financiera; así como para adaptar la oferta de servicios y entender sobre la percepción de la población en la relación costo – beneficio.

Pregunta 9. ¿Cuál es la razón principal por la que te inscribes en un centro de acondicionamiento físico o gimnasio?

Cuadro 9. Razones para inscribirse en un gimnasio

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Mejorar la salud	38	53,52%
Mejorar la apariencia física	23	32,39%
Conocer gente nueva	3	4,23%
Salir del estrés	7	9,86%
Total	**71**	**100%**

Gráfico 9. Razones para inscribirse en un gimnasio



Se pudo establecer que un 4,23% se inscribe en el gimnasio para conocer gente nueva, un 9,86% lo hace para salir del estrés, un 32,39% para mejorar la apariencia física; y el 53,52% restante lo hace para mejorar la salud. Esta información permite

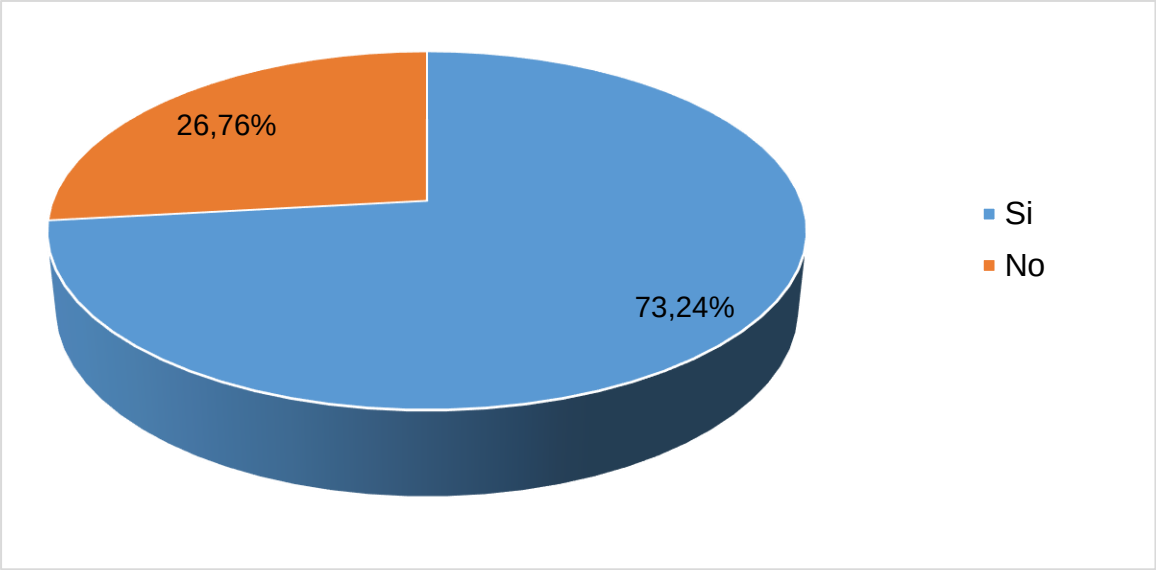
comprender las motivaciones y objetivos de la población, esencial para adaptar la oferta de servicios de manera que satisfagan necesidades específicas. Además, proporciona datos valiosos para adaptar y diseñar programas de entrenamiento alineados a las metas y expectativas de los clientes.

Pregunta 10. Si se creara en el municipio de San Martin – Cesar un centro de acondicionamiento físico donde se ofrezcan diversos servicios que contribuyan en la mejora integral de la salud. ¿Contrataría sus servicios?

Cuadro 10. Disposición para contratar el servicio

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	52	73,24%
No	19	26,76%
Total	**71**	**100%**

Gráfico 10. Disposición para contratar el servicio



Se pudo establecer que un 73,24% está dispuesto a contratar los servicios del centro de acondicionamiento físico una vez entre en funcionamiento en el municipio de San Martin – Cesar. Lo que refleja el interés potencial de la población por adquirir

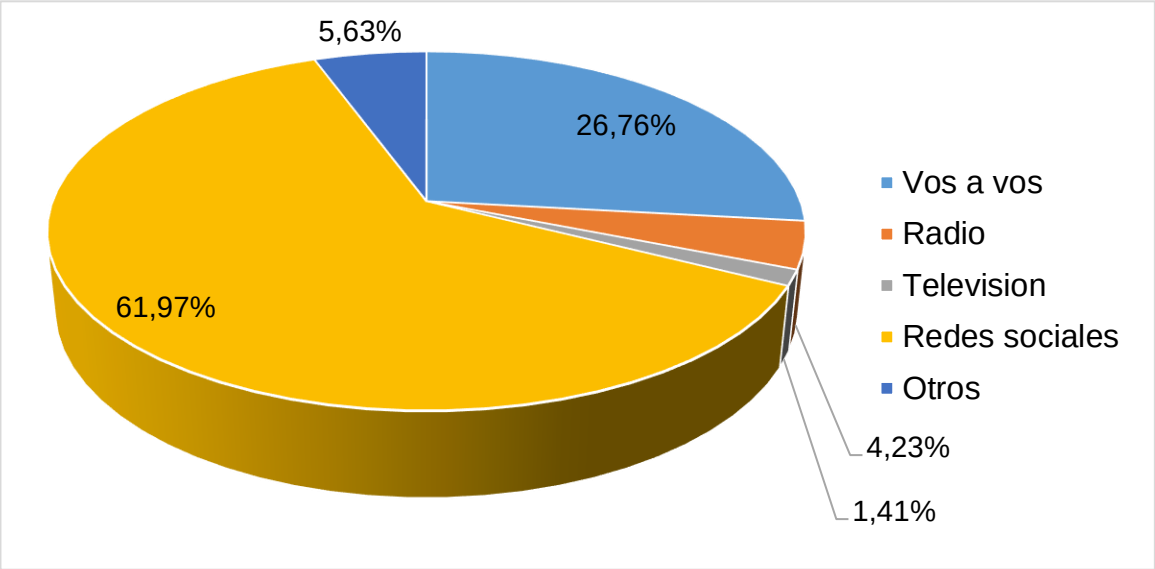
los servicios, además esta información ayuda a medir o establecer la demanda potencia, así como la proporción de personas que podrían convertirse en clientes reales del centro.

Pregunta 11 ¿Por qué medio de comunicación preferiría conocer de nuestra empresa y sus servicios?

Cuadro 11. Medios de comunicación preferidos

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Vos a vos	19	26,76%
Radio	3	4,23%
Televisión	1	1,41%
Redes sociales	44	61,97%
Otros	4	5,63%
Total	**71**	**100%**

Gráfico 11. Medios de comunicación preferidos



Se observa que un 1,41% de la población prefiere la televisión como medio de comunicación para conocer sobre la empresa y sus servicios, un 4,23% prefiere la

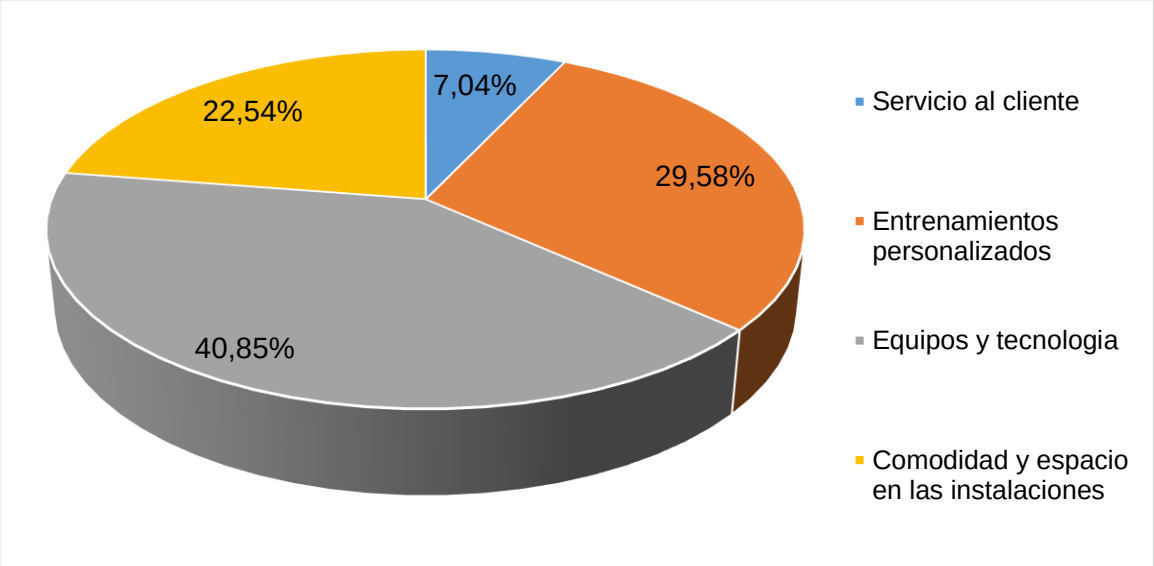
radio, un 5,63% de la población prefiere otros medios, un 26,76% prefiere el vos a vos, y un 61,97% prefiere las redes sociales. Esta información es de gran utilidad para ajustar las estrategias de publicidad, aumentar la visibilidad del centro y mejorar la experiencia general de los clientes potenciales del centro de acondicionamiento físico en el municipio de San Martin – Cesar.

Pregunta 12. A la hora de visitar un centro de acondicionamiento físico o gimnasio ¿Qué tipo de servicio o elemento tiene más relevancia para usted?

Cuadro 12. Aspectos relevantes en la elección del lugar

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Servicio al cliente	5	7,04%
Entrenamientos personalizados	21	29,58%
Equipos y tecnología	29	40,85%
Comodidad y espacio en las instalaciones	16	22,54%
Total	**71**	**100%**

Gráfico 12. Aspectos relevantes en la elección del lugar



Se observa que para un 7,04% de la población un factor relevante al momento de elegir y/o visitar un centro de acondicionamiento físico o gimnasio es el servicio al cliente; para un 22,54% el factor más relevante es la comodidad y el espacio en las instalaciones; para un 40,85% son los equipos y tecnología del lugar; y para el 29,58% restante es la opción de acceder a entrenamientos personalizados. Esta información permite conocer las preferencias del cliente, entender que servicios o elementos son relevantes para diferenciarse de la competencia, así como diseñar ofertas y paquetes específicos que atraigan al cliente; y optimizar la asignación de recursos dentro del centro, mejorando con ello la experiencia del cliente en el centro.

2.3.12 Estimación de la demanda actual. Para la estimación de la demanda actual se tiene en cuenta la siguiente información:

- Población objetivo equivalente a 9.272 habitantes entre los 18 y 55 años residentes en la zona urbana del municipio de San Martin – Cesar.
- El 0,81 de las personas realizan actividad física. Dato que se toma de la pregunta N.º 1.
- En la pregunta N° 6 se pudo determinar que el número de horas que las personas destinan para hacer actividad física en el gimnasio es de aproximadamente 4,2 en la semana, es decir 16,8 horas al mes.

Por lo tanto, la estimación de la demanda actual corresponde a:
9.272 * 0,81= 7.510 personas que hacen actividad física
7.510*4,2 = 31.542 horas a la semana
31.542 *4 * 12 = 1.514.016 horas al año

2.3.13 Estimación de la demanda efectiva. Para la estimación de la demanda efectiva se tiene en cuenta la respuesta de la pregunta 10 que tiene un porcentaje de 73,24% de aceptación o uso del servicio

1.514.016 * 0,7324 = 1.108.865 horas al año de uso del servicio o demanda efectiva anual

2.3.14 Proyección de la demanda para los próximos cinco años. Teniendo en cuenta las proyecciones realizadas por el DANE para el municipio de San Martín – Cesar, se estima un crecimiento demográfico de 1,62% para el año 2024[36], y como la demanda está en función del crecimiento de la población, se toma este valor como indicador para la proyección de la demanda. Por lo tanto, se tiene lo siguiente:

$$Vf = Vp(1+i)^n$$

Cuadro 11. Proyección de la demanda efectiva

Año	Formula de proyección	Demanda proyectada
1	$Vf = 1.108.865\ (1 + 1{,}62\%)^1$	1.126.829
2	$Vf = 1.108.865\ (1 + 1{,}62\%)^2$	1.145.083
3	$Vf = 1.108.865\ (1 + 1{,}62\%)^3$	1.163.634
4	$Vf = 1.108.865\ (1 + 1{,}62\%)^4$	1.182.484
5	$Vf = 1.108.865\ (1 + 1{,}62\%)^5$	1.201.641

2.4 ANALISIS DE LA OFERTA

Para el análisis de la oferta se toma como referencia los dos gimnasios que prestan sus servicios en el municipio de San Martin – Cesar. En el cuadro que se presenta

[36] Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE. Proyecciones de población. [En línea] (marzo 2023) (Consultado el 1 de mayo de 2024). Disponible en: https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion

a continuación, se realiza una breve descripción de la empresa, y las fortalezas y debilidades de cada una en el sector.

Cuadro 12. Análisis de la oferta

	Happy Fits Training	**Training Functional Fitness**
Descripción	Es un centro de entrenamiento y acondicionamiento físico dedicado a promover el bienestar físico y mental de sus usuarios, ofreciendo un ambiente acogedor y motivador para alcanzar sus objetivos de salud y forma física. Happy Fits training ofrece a sus usuarios entrenamiento con pesas y cardio, así como clases grupales de aeróbicos.	Training Functional fitness es un gimnasio comprometido con el bienestar integral de sus usuarios, proporciona un espacio donde personas de todas las edades y niveles de condición física pueden trabajar juntos por alcanzar sus objetivos de salud y felicidad. Cuentan con un equipo de profesionales apasionados y dedicados que ayudan a sus usuarios. Ofrecen diversas opciones de entrenamiento a sus usuarios, que incluyen trabajo en máquinas, pesas, cardio, aeróbicos, etc.
Ubicación	Calle 16 N° 5 – 26 San Martin - Cesar	Avenida Alberto Celis San Martin - Cesar
Fortalezas	Alta satisfacción de los usuarios debido a la atención y calidad del entrenador.	Horario amplio de atención Espacio amplio, adecuado, agradable y cómodo

	Happy Fits Training	Training Functional Fitness
	Tarifas cómodas, con opciones de pago diarias, semanales y mensuales. Profesional calificado que brinda orientación personalizada y motivación a los clientes Ambiente agradable	Amplia gama de máquinas de ejercicio para todas las áreas musculares Personal calificado que brinda orientación y motivación a los clientes. Venta de suplementos deportivos Cuenta con varios entrenadores profesionales para acompañar el proceso de sus usuarios
Debilidades	Espacio reducido Falta de máquinas de ejercicio útiles y necesarias Cuenta con un solo instructor lo que representa pocas posibilidades de recibir entrenamientos personalizados ajustados a las necesidades y objetivos individuales. No cuenta con área de recuperación y masajes, ni tiendas de productos y/o suplementos deportivos.	No cuenta con programas personalizados que se adapten a las necesidades y objetivos individuales de manera específica. No cuenta con área de recuperación y masajes.
Portafolio de servicios	Zona cardiovascular Zona de pesas	Máquinas de fuerza Zona cardiovascular

	Happy Fits Training	Training Functional Fitness
	Aeróbicos Boxing Clases grupales	Zona de pesas Pilates Stretching Clases grupales
Precios	Mensualidad $100.000	Mensualidad $100.000

2.5 DESCRIPCION DEL SERVICIO MINIMO VIABLE

Una vez realizado el estudio de la demanda y oferta para los gimnasios y centros de acondicionamiento físico, se establece que el servicio se mantiene con características idénticas a las formuladas en el numeral 2.1 del presente documento.

2.6 ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION Y DE DISTRIBUCION

Para la prestación del servicio en el centro de acondicionamiento físico se utilizará el canal directo, dado que la empresa ofrece el servicio y los clientes lo adquieren y reciben directamente sin necesidad de intermediarios. Además, esta relación directa contribuye a conocer de primera mano las observaciones, recomendaciones, quejas e inquietudes de los usuarios, así como a generar mayor confianza y seguridad con ellos.

2.7 ESTRATEGIA PARA FIJACION DE PRECIOS

La estrategia de fijación de precios para el centro de acondicionamiento físico se basa en el costo, es decir, que al costo de prestación del servicio se le adiciona un margen de utilidad adecuado.

Esta estrategia permite garantizar que los precios cubran todos los gastos relacionados con la prestación del servicio, asegurando así la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa, y permitiendo que el precio de venta sea justo para las partes (Clientes y empresa).

2.8 RELACIONAMIENTO CON LOS CLIENTES

2.8.1 Estrategias de comunicación. La comunicación con los clientes se realizará de manera directa y efectiva, proporcionando múltiples canales de contacto para su comodidad y satisfacción. Para ello la empresa contara con:

Con una línea de WhatsApp, disponible durante los horarios de atención al cliente, donde pueden comunicarse de manera instantánea y directa con la empresa, ya sea para realizar consultas, reservar o recibir asistencia. Además, se cuenta con un correo electrónico y un teléfono fijo, asegurando una respuesta rápida y eficiente a todas las necesidades y consultas de los clientes.

En el ámbito digital, la página web será una fuente central de información, donde los clientes podrán encontrar detalles sobre los servicios, horarios, instalaciones y noticias relevantes. Así mismo, se mantendrán las redes sociales actualizadas con contenido relevante, incluyendo consejos de entrenamiento, promociones especiales y testimonios de clientes satisfechos, brindando así una plataforma interactiva para la comunidad.

En cuanto a la estrategia de marketing, se adoptará un enfoque agresivo para aumentar la visibilidad y llegar a un público más amplio, esto incluye las campañas publicitarias en redes sociales dirigidas al público objetivo, publicidad puerta a puerta donde una persona se encargue de dar a conocer la empresa, los servicios ofrecidos y la importancia del ejercicio para la salud física; además, de la distribución de tarjetas de presentación y volantes en áreas estratégicas de la región. Con estas

iniciativas, se busca promover la marca de la empresa y los servicios ofrecidos, fomentando la participación de la comunidad en nuestras actividades y eventos.

2.8.2 Presupuesto de comunicación.

2.8.2.1 Presupuesto de lanzamiento. Esta publicidad se realiza durante una semana previa a la apertura e incluye la destinación de un monto para las redes sociales; la contratación de una impulsadora que recorrerán el municipio; se repartirán 1000 volantes durante la semana donde se menciona el servicio ofrecido por la empresa y los datos de contacto de la misma. Por lo que se estima el siguiente presupuesto:

Cuadro 13. Presupuesto de lanzamiento

Publicidad	Cantidad	Vr. semana	Valor Total
Publicidad en redes sociales	1	$150.000	$150.000
Impulsadora	1	$300.000	$300.000
Volantes	2000	$300.000	$300.000
Anuncios en Tv 3 emisiones día	7	$105.000	$105.000
Total			**$855.000**

2.8.2.2 Presupuesto de operación. Una vez la empresa inicie operaciones se continuará con la publicidad en redes sociales y se incluirán tarjetas de presentación. Para lo que se estima el siguiente presupuesto:

Cuadro 14. Presupuesto de operación

Publicidad	Cantidad	Vr. Mes	Vr. Año
Publicidad en redes sociales	12	$450.000	$5.400.000
Tarjetas de presentación	12.000	$85.000	$1.020.000
Anuncios TV	12	$450.000	$5.400.000
Total			**$11.820.000**

3. ESTUDIO TECNICO

3.1 TIPO DE PROYECTO

El presente proyecto según su orientación corresponde a un proyecto de prestación de servicios, dado que tiene como finalidad cumplir con necesidades y expectativas de los clientes y/o usuarios mediante la entrega de un servicio de calidad, implicando la coordinación de recursos humanos, materiales y financieros para lograr los objetivos establecidos.

3.2 DESARROLLO OPERATIVO DEL PROYECTO

3.2.1 Ficha técnica del servicio mínimo viable.

Cuadro 15. Ficha técnica del servicio

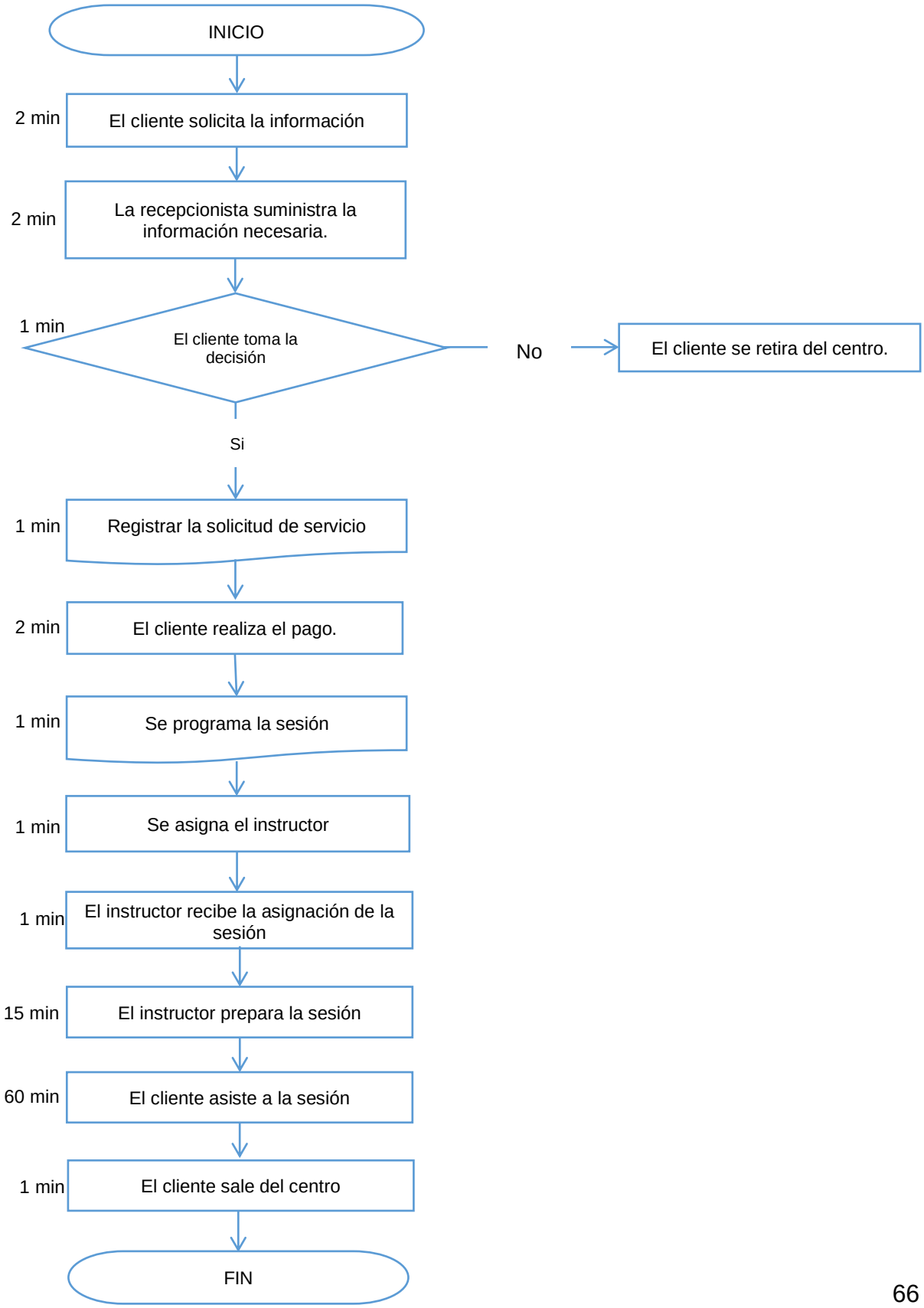
Servicio	El centro de acondicionamiento físico se centra en promover la salud y el bienestar mediante la realización de actividades físicas y deportivas adecuadas para todas las edades y niveles de condición física, a través de entrenamientos de fuerza, cardiovasculares, flexibilidad y equilibrio, y proporcionando servicios adicionales como clases dirigidas, entrenamiento personalizado, y asesoramiento nutricional.
Especificaciones	El centro de acondicionamiento físico cuenta con zona de cardio, zona de pesas y zona aeróbica.
	El centro ofrece clases dirigidas por instructores certificados, que incluyen gimnasia aeróbica, spinning, trx, step y entrenamiento funcional. También se ofrece asesoramiento nutricional a cargo de un profesional en el área, quien brinda recomendaciones sobre

	dieta y alimentación balanceada según las necesidades del cliente.
	Instalaciones y equipos que cumplen con estándares de seguridad y calidad requeridos
	Horarios de atención: lunes a sábado de 5:00 am a 11:00 am y de 3:00 pm a 9:00 pm. Y las clases de gimnasia aeróbica, spinning, trx y step y entrenamiento funcional estarán disponibles en el horario: De 5:00 am a 9:00 am y de 5:00 pm a 9:00 pm
	Se reciben pagos en efectivo y pago por billeteras digitales como Nequi, daviplata y ahorro a la mano.
	Se ofrecen paquetes quincenales de 1 hora diaria; mensuales de 1 hora diaria y paquetes mensual todo incluido.

3.2.2 Descripción y diagramación de actividades clave. El proceso para la prestación del servicio es el siguiente:

- El cliente solicita información sobre los servicios ofrecidos
- La recepcionista suministra información básica sobre horarios, costos, y otras características del servicio.
- El cliente contrata el servicio
- La recepcionista registra la orden de servicio, programando horarios y paquete a contratar.
- El cliente realiza el pago.
- Se asigna instructor
- El instructor recibe la asignación
- El instructor prepara la sesión.
- El cliente asiste a la sesión.
- El cliente sale del centro.

Gráfico 11. Diagrama



3.2.3 Características del sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo (SG-SST). El Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo se enfoca en mejorar las condiciones laborales y el ambiente de trabajo, así como promover la salud y el bienestar físico, mental y social de los empleados. Para asegurar su correcta implementación, el liderazgo y la supervisión recaerán en el Gerente de la empresa, quien coordinará la contratación de una empresa especializada, que se encargue de diseñar, documentar e implementar el SG-SST conforme a la normativa vigente y los principios del ciclo PHVA (Planificar, Hacer, Verificar y Actuar).

El objetivo del SG-SST es garantizar condiciones laborales seguras y saludables en el centro de acondicionamiento físico, mediante la promoción de la salud y la identificación, evaluación y control de los riesgos ocupacionales, esto con el fin de evitar la presentación de accidentes de trabajo y enfermedades laborales que puedan afectar la calidad de vida de los trabajadores.

Se llevarán a cabo capacitaciones iniciales y periódicas para todo el personal de la empresa sobre la implementación del SG-SST y la prevención de riesgos. Además, se realizarán exámenes médicos de ingreso y periódicos para monitorear la salud de los trabajadores.

Un plan de trabajo detallado definirá objetivos, metas, responsabilidades y recursos, que, con el compromiso de todo el personal, se logrará un cumplimiento al 100%. Todos estos y otros aspectos relacionados con el SG-SST serán documentados y almacenados adecuadamente en la empresa, asegurando una gestión transparente y efectiva del sistema.

Para la implementación del SG-SST se puede contratar a la Especialista en gerencia de riesgos laborales SST Yalitza Rincón, quien cuenta con amplia

experiencia en el sector y donde el costo del servicio es de $3.000.000 tal como se evidencia en cotización adjunta.

3.2.4 Análisis ambiental. La apertura de un centro de acondicionamiento físico conlleva diversos aspectos que pueden tener un impacto en el entorno ambiental. A continuación, se mencionan algunos de estos y las medidas que puede implementar la empresa para mitigarlos:

- La operación diaria del centro de acondicionamiento físico requerirá un consumo significativo de energía eléctrica para alimentar equipos de entrenamiento, iluminación y sistemas de climatización. Por lo que es importante implementar medidas de eficiencia energética, como el uso de equipos con certificación energética, iluminación LED y sistemas de gestión de energía para reducir el consumo eléctrico.
- La actividad del centro puede generar residuos como envases de bebidas, papel y plástico de embalaje, así como residuos de limpieza y mantenimiento. Se debe establecer un programa de gestión de residuos que promueva la separación en la fuente, el reciclaje y la correcta disposición final de los residuos, en colaboración con servicios de recolección y reciclaje locales.
- El uso de agua para la limpieza de instalaciones y el suministro de bebederos puede generar un consumo significativo de este recurso. Es recomendable implementar medidas de conservación del agua, como la instalación de dispositivos de bajo flujo en grifos y duchas, así como la captación y reutilización de agua lluvia para fines no potables.
- La actividad física en el centro puede generar niveles de ruido que afecten a las áreas circundantes. Es adecuado realizar un estudio de impacto acústico para identificar zonas sensibles y tomar medidas de mitigación como la instalación de aislamiento acústico en áreas específicas y la programación de actividades ruidosas en horarios apropiados.
- La llegada y salida de clientes al centro puede aumentar el tráfico vehicular en la zona, lo que podría generar congestión y emisiones de gases contaminantes.

Se pueden promover alternativas de movilidad sostenible como el uso de bicicletas o caminatas, así como facilitar el estacionamiento de bicicletas y la accesibilidad peatonal al centro.

En resumen, la apertura del centro de acondicionamiento físico puede tener diversos impactos ambientales, pero mediante la implementación de medidas de mitigación y buenas prácticas ambientales, es posible minimizar estos impactos y contribuir al desarrollo sostenible de la comunidad local. Por tal motivo, se contratará un ingeniero ambiental que se encargue del diseño e implementación de un estudio de impacto ambiental que identifique con claridad las actividades que generan impacto en el medio ambiente y se planteen las medidas preventivas y correctivas necesarias para minimizar su impacto. El costo de este servicio es de $2.000.000 según cotización adjunta

3.2.5 Recursos clave.

3.2.5.1 Talento humano. Para el correcto funcionamiento del centro de acondicionamiento físico se requiere el siguiente talento humano.

Cuadro 16. Mano de obra directa

Cargo	Perfil	N° de Puestos
Instructor	Personal trainer o Lic. En educación física	6*
Nutricionista	Nutricionista	1

Se proyecta contratar 6 instructores, tres para la jornada de la mañana y tres para la jornada de la tarde, los cuales se distribuirán de la siguiente manera: uno estará a cargo de la zona de pesas, otro en la zona de cardio y otro en la zona aeróbica. No solo llevarán a cabo las clases grupales y semi personalizadas, sino que también estarán a disposición y supervisión del personal que esta de manera independiente en el centro de acondicionamiento físico.

Cuadro 17. Nómina de administración y ventas

Cargo	Perfil	N° de Puestos
Gerente	Administrador de empresas o Gestor empresarial	1
Secretaria recepcionista	Secretariado	1
Contador	Contador publico	1
Auxiliar de servicios generales	Bachiller	1

3.2.5.2 Infraestructura. En este ítem se incluyen los requerimientos para maquinaria y equipo, equipo de oficina y equipo de cómputo y comunicación que se requieren para el buen funcionamiento operativo y administrativo de la empresa.

Cuadro 18. Equipo de oficina

Activo	Cantidad	Especificaciones generales
Modulo para recepción	1	Recepción en L, superficie de trabajo en aglomerado de 25 mm con enchape melaminico f8. Archivador posterior con gavetas en acabado melaminico.
Escritorio	1	Escritorio en L Tiny Color Duna – Blanco de Maderkit, de 86.6 cm de alto por 120 cm de ancho,122.6 cm de fondo, cuenta con 1 cajo y 2 nichos abiertos.
Sillas gerenciales	2	Silla de escritorio gerente con diseño moderno, permite acomodarse a la altura que desees, brazos ajustables. Material durable para

Activo	Cantidad	Especificaciones generales
		soportar el peso y uso continuo. Carga máxima 110 Kl //Medidas 69 x 29 x 59
Sillas interlocutoras	2	Silla en malla con brazos, resistente y cómoda. Medidas: Alto 90 x Ancho 45 x Fondo 50 cm
Sillas sala de espera	1	Conjunto de 4 sillas unidas a una misma estructura para ser ubicadas en el área de espera. El mueble es aislado del piso por medio de tapones anti ruido, que a su vez evitan marcas y rayones y protegen el mueble de la humedad. Módulos plásticos en polipropileno.

Cuadro 19. Equipo de cómputo y comunicación

Activo	Cantidad	Especificaciones generales
Computador de mesa	2	Todo en uno Ref. CB1013LA Intel Core I5 1235U 8 GB RAM 256 GB SSD 23.8 pulgadas FHD 23.8 Pulgadas marca HP color negro.
Computadores portátiles	3	Portátil REF IDEAPAD SLIM 3 15IAH8 Intel Core I5 12450H 8 GB RAM 512 GB SSD 15 pulgadas FHD touch marca Lenovo color Artic grey.
Teléfonos	2	Teléfono inalámbrico independiente con pantalla, botón de encendido y apagado, botón de remarcación, indicador del estado de carga, potencia de transmisión aproximada de 10 mw.

Cuadro 20. Maquinaria y equipo

Activo	Cantidad	Especificaciones generales
Micrófono inalámbrico	2	Modelo wr057, peso 1,2 kg voltaje 100-240 vca
Sonido de amplificación	3	Parlante Logitech Z607 altavoces 5.1 Vatios 160 w de pico/80 W RMS Bluetooth 4.2 Admite tarjetas SD y puerto USB Formatos de archivo MP3, WMA, WAV, APE, FLAC
Bicicleta spinning	6	Bicicleta spinning Bari, estructura de hierro y pintura electroestática de larga duración, cuenta con 3 sistemas multi posición, manubrio antideslizante y galápago en espuma de alta densidad, sus medidas son largo 127 cm x ancho 51 cm x alto 112 cm.
Banda caminadora / trotadora	6	Banda trotadora Marsella, con pintura electro estática, velocidad 1.0 y 14 km/h, inclinación 0% y 15%, cuenta con una pantalla Display blu táctil, donde indica velocidad, distancia recorrida, tiempo, calorías quemadas, ritmo cardiaco e inclinación.
Elíptica	6	La Elíptica Magnética Manual 7.8 de Sport Fitness cuenta con 8 niveles de resistencia manual, 4 niveladores de altura de la plataforma de ejercicio y sistema magnético. Su monitor a color brinda información súper completa para monitorear la rutina como la velocidad, la

Activo	Cantidad	Especificaciones generales
		distancia recorrida, el tiempo entrenado, las calorías quemadas y las pulsaciones.
Multifuncional	3	Integra barras olímpicas y pilas de peso, sistema de poleas duales, barra de elevación ajustable, en acero tubular rectangular y redondo de servicio pesado.
Banco abdominal con mancuernas	3	Equipo muscular, estructura en hierro de alta resistencia, pintura electrostática, cojinería indeformable, soporte para mancuernas, ajustable al grado de declinación para un mayor esfuerzo.
Multigimnasios	8	Estructura metálica de lata resistencia, diseño ergonómico que permite trabajar los principales músculos del cuerpo, cuenta con una torre de pesas de 120 lb, 5 pesas de 101 lb, 4 pesas de 15lb, gia de pesas de 10lb.

*Se ubican las 6 bicicletas spinning, las 6 trotadoras y las 6 elípticas en la zona de cardio, y las 3 multifuncionales, 3 bancos abdominales y 8 multi-gimnasios en la zona de pesas. Se adquieren solo esa cantidad con la finalidad de que durante la clase se hagan circuitos y vayan rotándose los usuarios, no todos realizaran el mismo ejercicio al mismo tiempo.

Cuadro 21. Muebles y enseres

Activo	Cantidad	Especificaciones generales
Archivador	1	Archivador vertical con 4 cajones, acabado con recubrimiento metálico, resistente al calor, a la humedad y rayones, manijas y correderas metálicas de fácil desplazamiento. Alto 136 cm x Ancho 47 cm x Fondo 60 cm

Activo	Cantidad	Especificaciones generales
Ventiladores	8	Ventilador de pared Samurái Airprotec Max 2 en 1 negro Motor de 40w. Ahorrador de energía, más silencioso. Voltaje entre 110 y 120 V
Dispensador de agua	1	Dispensador de agua Kalley ES11WR Con suministro de agua fría a 5 grados y caliente a 95 grados. Para botellón de 3 a 5 galones Potencia 510 watts y Voltaje entre 110 y 120 V
Punto ecológico	1	Set de 3 papeleras, punto ecológico ideal en lugares de mediana generación de residuos, ordinarios, papel, cartón, plástico. Con colores y estampaciones específicas para cada tipo de residuos que guían al usuario para realizar la adecuada separación de los mismos. Con capacidad de 50 litros, en material de polietileno, con colores blanco, verde y negro.
Extintores	2	Agente extintor multipropósito para todo tipo de incendios, capacidad 20 libras portátiles.
Botiquín	1	Tipo A, según resolución.
Camilla de emergencias	1	Camilla modelo Epp006 polietileno de alta densidad 185x45 cm

3.2.5.3 Materiales, insumos o mercancías.

Cuadro 22. Insumos

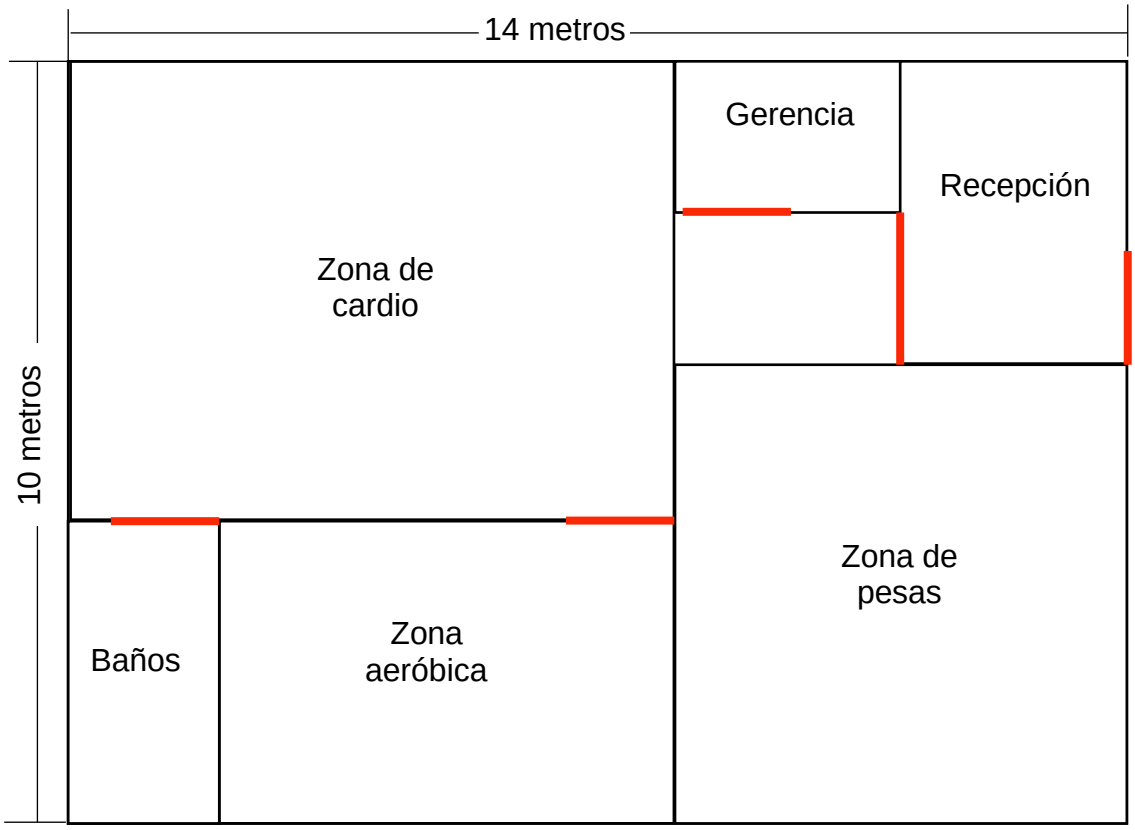
Activo	Cantidad	Especificaciones generales
Cronometro	3	2 tiempos con memoria dividida, 1/100 segundos de precisión.
Kit de suspensión	3	Correa ajustable para diferentes niveles de altura, agarres antideslizantes, peso máximo 200 kg.
Kit de bandas tubulares, pesas tobilleras, lazo para salto, rueda para abdominales y step aeróbicos.	20	Este kit cuenta con bandas tubulares, pesas tobilleras AW2113(par), lazo para salto 2.4mmx3m mangos en plástico y guaya recubierta en caucho, rueda para abdominales y step aeróbico de 3 niveles.
Estructura de fondos	3	Estructura en acero de alta resistencia diámetro 1” ¼ calibre 1.5mm.
Chaleco de peso	20	Chaleco con peso impermeable 5 kg
Kit de pesas	20	Kit de mancuerna encauchada eje acerado / cromo
Kit bandas de resistencia y colchoneta	20	Kit de bandas elásticas x5 y colchoneta profesional 70273.
Rack de mancuernas	2	Tubería estructural, pintura electrostática.
Balón medicinal	20	Alta resistencia en caucho
Kit de Conos	10	Kit de conos medios x 30 unidades

3.2.6 Distribución de planta. A continuación, se detalla la distribución del espacio físico para el funcionamiento de la empresa.

Cuadro 23. Distribución de planta

Zona	Área
Recepción	12 m^2
Gerencia	6 m^2
Zona de cardio	48 m^2
Zona de pesas	36 m^2
Zona aeróbica	24 m^2
Baños	8 m^2
Pasillos	6 m^2
Total	**140 m^2**

Figura 1. Distribución de planta



3.2.7 Localización.

3.2.7.1 Macro localización. El centro de acondicionamiento físico tendrá como domicilio principal el municipio de San Martin – Cesar.

3.2.7.2 Micro localización. Para definir la micro localización de la empresa se plantean dos alternativas que son:
Alternativa 1: Calle 21 N° 9 – 32
Alternativa 2: Carrera 10 N° 15 - 45

Se tienen en cuenta los siguientes factores:

- Canon de arrendamiento. Evalúa que las erogaciones mensuales que deban hacerse por este concepto sean asequibles al presupuesto de la empresa.
- Tamaño del inmueble. Evalúa que el tamaño del lugar sea el indicado para las necesidades de la empresa.
- Servicios públicos. Evalúa la disponibilidad y calidad de los servicios públicos, en cuanto a aspectos como estabilidad en el suministro de energía eléctrica y agua, de manera que contribuyan a una excelente prestación del servicio.
- Ubicación comercial. Evalúa si la zona donde se localiza es comercial o no y si representa una buena opción de ubicación para el centro.
- Nivel de seguridad. Evalúa las condiciones de seguridad en la zona que garanticen la integridad y el cuidado del talento humano y de los clientes del centro.

A cada uno de los factores se les asigna un porcentaje de importancia que suma el 100%. Luego a cada ubicación se le califica en una escala del 1 al 10 en cada factor, donde 10 es la mejor calificación y 1 la peor. Se multiplican estas calificaciones por el porcentaje correspondiente para obtener una puntuación ponderada por factor. Luego se suman estas puntuaciones para obtener la calificación total de cada ubicación.

Cuadro 24. Micro localización

Factor	Peso	Calificación			
		Ubicación 1		Ubicación 2	
Canon de arrendamiento	25%	7	1,75	6	1,50
Tamaño del inmueble	30%	8	2,40	5	1,50
Servicios públicos	20%	5	1,00	5	1,00
Ubicación comercial	10%	5	0,50	7	0,70
Nivel de seguridad	15%	6	0,90	6	0,90
TOTAL	**100%**		**6,55**		**5,60**

Teniendo en cuenta la puntuación obtenida por cada una de las alternativas evaluadas, se establece que la alternativa N° 1, ubicada en la Calle 21 N° 9 – 32, es la más indicada para el centro de acondicionamiento físico.

3.2.8 Control de calidad. El centro de acondicionamiento físico se compromete a satisfacer las necesidades y expectativas de sus usuarios, por medio de la prestación de un servicio de excelente calidad. Para lograrlo, se tendrán en cuenta los siguientes aspectos:

- Se realizará una evaluación exhaustiva de las instalaciones y los equipos. Es decir, que se realizará la inspección de máquinas de ejercicio y otros equipos para asegurarse de que se encuentren en óptimas condiciones de funcionamiento y que cumplan con las normativas de seguridad vigentes. También se verificará la higiene y limpieza de todas las áreas del centro, garantizando que los baños y zonas de entrenamiento estén libres de contaminantes y debidamente desinfectados. Además, se verificará la formación del personal, asegurándose de que todos los instructores y entrenadores posean las certificaciones requeridas y estén capacitados idóneamente para proporcionar un entrenamiento seguro y efectivo.

- Durante la prestación del servicio se realizará una monitorización del desempeño del personal y la satisfacción de los usuarios. Los entrenadores y el personal del centro serán evaluados periódicamente a través de observaciones y feedback de los clientes, para asegurarse de que están ofreciendo un servicio de alta calidad y adherencia a los programas de entrenamiento establecidos. Se realizarán inspecciones regulares de los equipos para detectar y corregir cualquier fallo o desgaste que pudiera comprometer la seguridad o la eficacia de los ejercicios. Además, se mantienen registros detallados de las rutinas de mantenimiento y limpieza, asegurando que todas las áreas del centro se mantengan en condiciones óptimas.

- Al final del proceso se llevará a cabo una revisión completa del desempeño del centro a través de encuestas de satisfacción al cliente y análisis de resultados de los programas de acondicionamiento físico. Se analizarán los datos recopilados para identificar áreas de mejora y poder implementar las acciones correctivas necesarias. Este análisis incluye la revisión de la tasa de retención de clientes, la efectividad de los programas de entrenamiento y el estado general de las instalaciones y equipos. Además, se evaluará el cumplimiento de los estándares de seguridad y salud, asegurándose de que todas las normativas locales y nacionales sean respetadas.

3.3 CAPACIDAD DEL PROYECTO

3.3.1 Capacidad total diseñada por línea de servicio. Para determinar la capacidad diseñada se tiene:

Cuadro 25. Datos para cálculo de capacidad diseñada

Horas / Día	24
Días / Mes	30
Meses / Año	12
Total, horas año	8.640

Descripción, usos y especificaciones del servicio.

60 corresponde al mayor número de usuarios a atender por sesión, teniendo en cuenta que se distribuyen 20 en cada zona de trabajo.

Con esta información se calcula la capacidad total diseñada así:

8.640 / 1 = 8.640 sesiones en el año.

Seguidamente, se multiplica el número de sesiones y la cantidad máxima de usuarios a atender, así:

8.640 * 60 = 518.400 usuarios al año

3.3.2 Capacidad instalada. Para el cálculo de la capacidad instalada se toma en cuenta que el horario de atención del centro será de lunes a sábado de 5:00 am a 11:00 am, y de 3:00 pm a 9:00 pm. Por lo tanto, se tienen dos turnos de 6 horas al día y se procede de la siguiente manera:

Cuadro 26. Datos para cálculo de capacidad instalada

Horas / Día	11
Días / Mes	24
Meses / Año	12
Total, horas año	3.168

*Se reduce media hora a cada turno de 6 horas, debido al tiempo empleado en pausas activas, descansos o posibles fatigas de los trabajadores.

Con esta información se calcula la capacidad instalada así:

3.168/ 1 = 3.168 sesiones en el año.

Seguidamente, se multiplica el número de sesiones y la cantidad máxima de usuarios a atender, así:
3.168 * 60 = 190.080 usuarios al año

Por lo tanto, la capacidad instalada corresponde 190.080 servicios al año.

3.3.3 Capacidad utilizada y proyectada. Se estima que el centro de acondicionamiento físico tendrá una capacidad utilizada del 48% de la capacidad instalada durante su primer año de operaciones. Es importante destacar que se toma esta cifra inicial, porque es un proyecto nuevo, que requiere de tiempo y estrategias adecuadas de publicidad para su aceptación y permanencia en el mercado.

Por lo tanto, la capacidad utilizada corresponde a:
190.080 x 0,48 = 91.238 servicios o usuarios al año.

Para el cálculo de la capacidad proyectada se tiene en cuenta la capacidad utilizada y los datos de crecimiento de la industria; que, según Marlon Acuña, vicepresidente comercial y de mercadeo de Bodytech Colombia,[37], el mercado del fitness en Colombia ha venido creciendo, sin llegar al 3% de penetración, por lo que se toma este porcentaje como factor de crecimiento de la industria.

Cuadro 27. Capacidad proyectada

	Año 1	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
N° de Servicios	91.238	93.976	96.795	99.699	102.690

[37] Revista PYM. El fitness, la experiencia de usuario y el reto de los gimnasios en Colombia. [En línea] (noviembre 2022) (Consultado el 1 de mayo de 2024). Disponible en: https://www.revistapym.com.co/articulos/comunicacion/57199/el-fitness-la-experiencia-de-usuario-y-el-reto-de-los-gimnasios-en-colombia

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.1 FORMA DE CONSTITUCION

Para la constitución del centro de acondicionamiento físico se han evaluado las distintas formas de constitución que existen en Colombia y se ha tomado la decisión de constituirla como una Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S., esto teniendo en cuenta las ventajas que ofrece este tipo de sociedad entre las que se destacan:

- La SAS permite una gran flexibilidad en su constitución y administración. No requiere un mínimo de accionistas, además los estatutos se pueden adaptar fácilmente a las necesidades específicas de los socios.
- La constitución de una SAS suele ser menos costosa y más sencilla que los otros tipos de sociedades. No requiere de un capital mínimo específico para su formación.
- La responsabilidad de los accionistas está limitada al capital aportado.
- La SAS facilita la atracción de inversión debido a la flexibilidad en la emisión y transferencia de acciones.
- La administración de una SAS es más sencilla en comparación con otros tipos societarios. No requiere la creación de órganos de administración complejos, como juntas directivas a menos que los accionistas así lo deseen.
- Es una forma societaria que se adapta fácilmente a los cambios y necesidades del mercado.

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

4.2.1 Misión. Somos un centro de acondicionamiento físico comprometido con ofrecer un entorno seguro, inclusivo y motivador donde cada persona pueda alcanzar sus objetivos de salud y bienestar. Para ello brindamos servicios de alta calidad a través de programas de entrenamiento semi personalizados, tecnologías

innovadoras y un equipo de profesionales capacitados que apoyan y guían a nuestros usuarios en su camino hacia una vida más saludable y activa, donde prime el bienestar físico, mental y social.

4.2.2 Visión. Para el 2028 seremos reconocidos por nuestra excelencia en servicio, innovación y compromiso con la salud y el bienestar de nuestra comunidad; integrando las últimas tendencias en fitness y bienestar, convirtiéndose en referentes en la promoción de estilos de vida saludables y contribuyendo al desarrollo integral y sostenible de la región.

4.2.3 Valores corporativos. Los valores corporativos que rigen el funcionamiento del centro de acondicionamiento físico son:

- **Compromiso**. Nos dedicamos a proporcionar servicios de alta calidad y a apoyar a nuestros miembros en la consecución de sus objetivos de salud y bienestar. Nos esforzamos por cumplir nuestras promesas y superar las expectativas de nuestros clientes.

- **Integridad**. Actuamos con honestidad y transparencia en todas nuestras interacciones. Fomentamos un ambiente de confianza y respeto mutuo, asegurando que todas nuestras prácticas sean éticas y responsables.

- **Innovación**. Nos mantenemos a la vanguardia de las tendencias y tecnologías en el campo del acondicionamiento físico. Buscamos constantemente mejorar y adaptar nuestros servicios para ofrecer las mejores soluciones a nuestros clientes.

- **Inclusión**. Valoramos y respetamos la diversidad de nuestros miembros y empleados. Promovemos un ambiente inclusivo y acogedor donde todas las personas se sientan valoradas y apoyadas en su viaje hacia el bienestar.

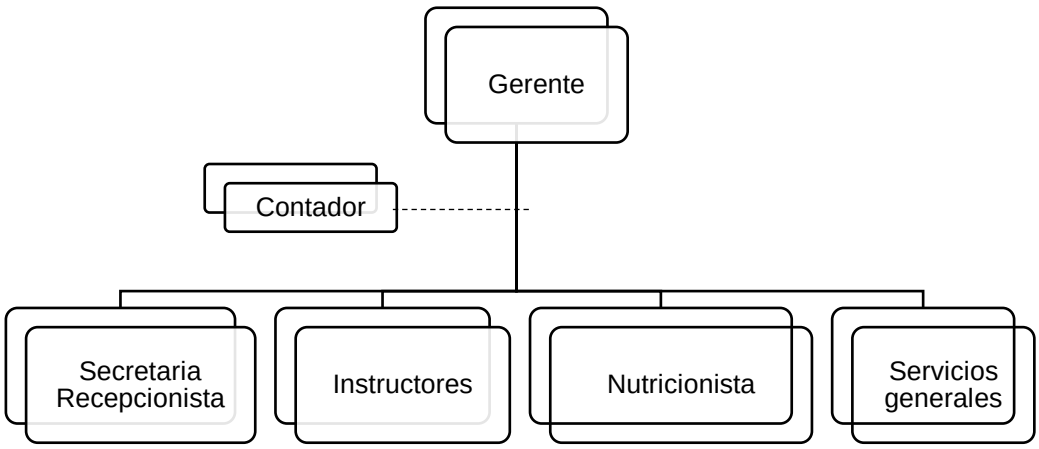
- **Excelencia**. Nos esforzamos por alcanzar la excelencia en todo lo que hacemos. Desde la calidad de nuestras instalaciones hasta la profesionalidad de nuestro equipo, buscamos ser el estándar de referencia en la industria del acondicionamiento físico.

- **Colaboración**. Fomentamos el trabajo en equipo y la cooperación tanto dentro de nuestra organización como con la comunidad. Creemos que juntos podemos lograr más y tener un mayor impacto en la salud y el bienestar de nuestros miembros.

- **Sostenibilidad**. Nos comprometemos a implementar prácticas sostenibles y respetuosas con el medio ambiente. Promovemos el uso responsable de los recursos y buscamos reducir nuestra huella ecológica a través de iniciativas verdes.

4.2.4 Organigrama. Para el correcto funcionamiento de la empresa se ha diseñado el siguiente organigrama.

Figura 2. Organigrama



4.2.5 Asignación salarial. Se ha definido la siguiente asignación salarial.

Cuadro 28. Asignación salarial

Cargo	Sueldo	Subsidio Transporte	Área	Tipo De Contrato	N.º Puestos
Gerente	$1.800.000		Administrativa	Término fijo	1
Secretaria Recepcionista	$1.300.000	$162.000	Administrativa	Término fijo	1
Servicios generales	$1.300.000	$162.000	Administrativa	Termino fijo	1
Instructor	$1.300.000	$162.000	Operativa	Término fijo	6
Nutricionista	$1.000.000		Operativa	Prestación Servicios	1

Y la carga prestacional teniendo en cuenta la legislación vigente corresponde a:

Cuadro 29. Carga prestacional

Cesantías	8,33%
Intereses a las cesantías	1%
Prima de servicios	8,33%
Vacaciones	4,17%
Salud	8,5%
Pensión	12%
ARL	0,5%
SENA	2%
ICBF	3%
Caja de compensación	4%

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INVERSION FIJA Y DIFERIDA

5.1.1 Inversión fija. Incluye la adquisición de activos tangibles y duraderos necesarios para el funcionamiento de una empresa, tales como maquinaria, equipo de oficina, equipo de cómputo y demás mobiliario. Estos activos son esenciales para la operación a largo plazo y representan una inversión significativa que contribuye al crecimiento y sostenibilidad del negocio.

Cuadro 30. Equipo de oficina

Activo	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Depreciación Anual	Valor de Salvamento
Modulo para recepción	1	1.000.000	1.000.000	160.000	200.000
Escritorios	1	534.900	534.900	85.584	106.980
Sillas gerenciales	2	222.411	444.822	80.068	44.482
Sillas interlocutoras	2	197.389	394.778	71.060	39.478
Sala de espera	1	869.900	869.900	139.184	173.890
TOTALES			**3.244.400**	**535.896**	**564.920**

Cuadro 31. Equipo de cómputo y comunicación

Activo	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Depreciación Anual	Valor de Salvamento
Computador de mesa	2	2.050.000	4.100.000	738.000	410.000
Computador portátil	3	1.850.000	5.550.000	1.036.000	370.000
Teléfonos	2	99.900	199.800	35.964	19.980
TOTALES			**9.849.000**	**1.809.964**	**799.980**

Cuadro 32. Maquinaria y equipo

Activo	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Depreciación Anual	Valor de Salvamento
Micrófono inalámbrico	3	394.900	1.184.700	110.572	78.980
Sonido de amplificación	3	989.000	2.969.700	277.172	197.980
Bicicleta spinning	6	1.065.255	6.391.530	617.848	213.051
Banda trotadora	6	2.605.135	15.630.810	1.510.978	521.027
Elíptica	6	1.378.430	8.270.580	799.489	275.686
Multifuncional	3	6.641.430	19.924.290	1.859.600	1.328.286
Banco	3	408.393	1.225.179	114.350	81.679
Multigimnasio	8	1.755.650	14.205.200	1.385.007	355.130
TOTALES			**69.407.089**	**6.635.527**	**3.051.819**

Cuadro 33. Muebles y enseres

Activo	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Depreciación Anual	Valor de Salvamento
Archivador	1	1.399.900	1.399.900	223.984	279.980
Ventiladores	8	237.900	1.903.200	371.124	47.580
Dispensador de agua	1	749.900	749.900	119.984	149.980
Punto ecológico	1	569.900	569.900	91.184	113.980
Extintores	2	99.900	569.900	91.184	113.980
Botiquín	1	149.900	149.900	23.984	29.980
Camilla emergencias	1	321.900	321.900	51.504	64.380
TOTALES			**5.294.500**	**917.728**	**705.860**

Cuadro 34. Materiales, repuestos y accesorios

Activo	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Depreciación Anual	Valor de Salvamento
Cronometro	3	25.433	76.299	7.121	5.087
Kit de suspensión	3	150.186	450.558	42.052	30.037
Kit de Colchoneta y bandas de resistencia	20	129.115	2.582.300	255.648	25.823
Kit de Bandas tubulares – pesas tobilleras -lazo profesional -rodillo abdominal -step	20	280.500	5.610.000	555.390	56.100
Estructura de fondos	3	304.000	912.000	85.120	60.800
Chaleco de peso	20	97.580	1.951.600	193.208	19.516
Kit de pesas	20	106.957	2.139.140	211.775	21.391
Rack mancuernas	2	581.712	1.163.424	104.708	116.342
Balón medicinal	20	69.020	1.380.400	136.660	13.804
Kit Conos x 30 unidades	10	53.788	1.075.760	106.500	10.758
TOTALES			**16.803.601**	**1.644.394**	**359.658**

Teniendo en cuenta lo anterior, la inversión fija corresponde a:

Cuadro 35. Inversión fija total

Detalle	Valor Total
Equipo de oficina	3.244.400
Equipo de cómputo y comunicación	9.849.800
Maquinaria y equipo	69.407.089
Muebles y enseres	5.294.500
Materiales, repuestos y accesorios	16.803.601
Total	**104.599.390**

5.1.2 Inversión diferida. La inversión diferida incluye gastos que no se reflejan de inmediato en la producción, pero son necesarios para el desarrollo futuro de la empresa, tales como estudios de mercado, capacitación del personal, investigación y desarrollo, y costos de pre operación. Estos gastos se capitalizan y se amortizan a lo largo del tiempo, contribuyendo a la capacidad operativa y competitividad a largo plazo de la empresa.

Cuadro 36. Inversión diferida

Detalle	Valor Total
Estudio de factibilidad	1.500.000
Permisos, licencias, documentos.	1.000.000
Estudio impacto ambiental	2.000.000
Diseño del SG-SST	3.000.000
Software contable	500.000
Publicidad lanzamiento	855.000
Identidad corporativa	1.000.000
Total	9.855.000
Amortización anual	1.941.000
Amortización mensual	164.250

5.2 COSTOS Y GASTOS

5.2.1 Costos de prestación del servicio. Los costos de prestación del servicio son aquellos gastos directamente asociados con la prestación del servicio y son esenciales para asegurar la calidad y eficiencia en la prestación del servicio y varían en función del volumen y naturaleza del mismo.

A continuación, se encuentra el prorrateo entre costos y gastos, que es el proceso de asignar y distribuir proporcionalmente los costos indirectos y gastos generales a diferentes departamentos, productos o servicios de una empresa. Este método asegura que cada unidad de producción o servicio lleve una parte equitativa de los costos comunes, reflejando más precisamente el consumo de recursos y mejorando la precisión en la determinación de la rentabilidad.

Cuadro 37. Prorrateo entre costos y gastos

Rubro	Porcentaje costo	Porcentaje GAV	Valor Mes
Arriendo	70%	30%	1.800.000
Acueducto	20%	80%	30.000
Energía	70%	30%	700.000
Teléfono e Internet	70%	30%	100.000

5.2.1.1 Costos fijos. Son aquellos gastos recurrentes que la empresa debe cubrir independientemente del volumen de servicios que ofrezca. Estos incluyen mano de obra, arrendamiento de local, servicios públicos, entre otros. Estos costos permanecen constantes en el corto plazo y son esenciales para mantener la operatividad de la empresa.

Cuadro 38. Costos fijos

Concepto	Valor Mes	Valor Año
Arriendo	540.000	6.480.000
Teléfono	30.000	360.000
Depreciación operativa	766.471	9.197.649
Totales	**1.336.471**	**16.037.649**

5.2.1.2 Costos variables. Los costos variables de prestación del servicio son aquellos gastos que fluctúan directamente con el volumen del servicio; estos costos

son esenciales para la operación diaria y se ajustan proporcionalmente al ritmo del servicio.

Cuadro 39. Mano de obra directa

	Porcentaje	Instructores	Nutricionista
Sueldo		1.300.000	1.000.000
Auxilio Transporte		162.000	
Cesantías	8,33%	121.828	83.330
Intereses a las cesantías	1%	14.620	10.000
Prima de servicios	8,33%	121.828	83.330
Vacaciones	4,167%	60.914	41.665
Salud	8,5%	110.500	85.000
Pensión	12%	156.000	120.000
ARL	1,040%	13.520	10.400
SENA	2%	26.000	20.000
ICBF	3%	39.000	30.000
Caja de compensación	4%	52.000	40.000
Salario Real		2.178.211	1.523.725
N° de puestos		6	1
Costo total MOD	**175.115.903**	**156.831.203**	**18.284.700**

Cuadro 40. Costos variables

Concepto	Valor Mes	Valor Año
Mano de obra directa	14.592.992	175.115.903
Acueducto	6.000	72.000
Energía	490.000	5.880.000
Mantenimiento maquinaria y equipo (5%)	381.272	4.575.260
Totales	**15.470.264**	**185.643.162**

5.2.1.3 Costos totales. A continuación, se presentan los costos totales para la prestación del servicio, correspondientes a la suma de los costos fijos y variables estimados en los ítems anteriores.

Cuadro 41. Costos totales de prestación del servicio

Concepto	Valor Mes	Valor Año
Costos fijos totales	1.336.471	16.037.649
Costos variables totales	15.470.264	185.643.162
Totales	**16.806.734**	**201.680.812**

5.2.2 Gastos de administración y ventas. Son aquellos asociados con la gestión y comercialización del servicio ofrecido. Estos son fundamentales para la coordinación interna de la empresa y para atraer y retener clientes, asegurando una operación eficiente y competitiva.

5.2.2.1 Gastos fijos de administración y ventas.

Cuadro 42. Nomina administrativa

	Porcentaje	Gerente	Secretaria Recepcionista	Servicios generales
Sueldo		1.800.000	1.300.000	1.300.000
Auxilio Transporte			162.000	162.000
Cesantías	8,33%	149.994	121.828	121.828
Intereses a las cesantías	1%	18.000	14.620	14.620
Prima de servicios	8,33%	149.994	121.828	121.828
Vacaciones	4,167%	74.997	60.914	60.914
Salud	8,5%	153.000	110.500	110.500
Pensión	12%	216.000	156.000	156.000

	Porcentaje	Gerente	Secretaria Recepcionista	Servicios generales
ARL	1,040%	18.720	13.520	13.520
SENA	2%	36.000	26.000	26.000
ICBF	3%	54.000	39.000	39.000
Caja de compensación	4%	72.000	52.000	52.000
Salario Real		2.742.705	2.178.211	2.178.211
N° de puestos		1	1	1
Costo total	**85.189.528**	**32.912.460**	**26.138.534**	**26.138.534**

Cuadro 43. Gastos fijos de administración y ventas

Concepto	Valor Mes	Valor Año
Nomina administrativa y de ventas	7.099.127	85.189.528
Arriendo	540.000	6.480.000
Acueducto	24.000	288.000
Energía	210.000	2.520.000
Teléfono	30.000	360.000
Publicidad operativa	985.000	11.820.000
Contador	500.000	6.000.000
Papelería	100.000	1.200.000
Amortización de diferidos	164.250	1.971.000
Depreciaciones administrativas	195.488	2.345.860
Totales	**9.847.866**	**118.174.388**

5.2.2.2 Gastos variables de administración y ventas. Para el presente proyecto no se registran gastos variables de administración y ventas.

5.2.2.3 Gastos totales de administración y ventas. Teniendo en cuenta que no se estimaron gastos variables de administración y ventas, los gastos totales para este ítem corresponden a $9.847.866 mensuales y $118.174.388 al año.

5.3 CAPITAL DE TRABAJO

5.3.1 Periodo capital de trabajo. El capital de trabajo corresponde a la cantidad de recursos financieros que la empresa necesita para operar mientras se recibe el dinero correspondiente a la venta de los servicios. Para el presente proyecto, se definen los tres primeros meses de funcionamiento, como el periodo de capital de trabajo.

5.3.2 Estructura del crédito. Para cubrir la totalidad de la inversión requerida, se solicita un crédito de libre inversión en Banco Bogotá, en la sucursal de San Martin-Cesar, con las siguientes características. Ver anexo 6.

Cuadro 44. Estructura del crédito

Vr. Préstamo	$40.000.000	Interés Mensual	2,08%[38]
Periodo	36 meses	Valor cuota mensual	$1.589.547

5.3.2.1 Amortización del crédito. A continuación, se refleja la amortización del crédito en mención:

Cuadro 45. Amortización del crédito

Periodo	Capital	Intereses	Cuota Mensual	Saldo
1	$ 757.547	$ 832.000	$ 1.589.547	$ 39.242.453
2	$ 773.304	$ 816.243	$ 1.589.547	$ 38.469.149
3	$ 789.389	$ 800.158	$ 1.589.547	$ 37.679.760

[38] Banco de Bogotá- Simulador crédito libre destino. Consultado el 8 de octubre de 2024.

Periodo	Capital	Intereses	Cuota Mensual	Saldo
4	$ 805.808	$ 783.739	$ 1.589.547	$ 36.873.952
5	$ 822.569	$ 766.978	$ 1.589.547	$ 36.051.383
6	$ 839.678	$ 749.869	$ 1.589.547	$ 35.211.705
7	$ 857.144	$ 732.403	$ 1.589.547	$ 34.354.561
8	$ 874.972	$ 714.575	$ 1.589.547	$ 33.479.589
9	$ 893.172	$ 696.375	$ 1.589.547	$ 32.586.417
10	$ 911.750	$ 677.797	$ 1.589.547	$ 31.674.667
11	$ 930.714	$ 658.833	$ 1.589.547	$ 30.743.953
12	$ 950.073	$ 639.474	$ 1.589.547	$ 29.793.880
13	$ 969.834	$ 619.713	$ 1.589.547	$ 28.824.046
14	$ 990.007	$ 599.540	$ 1.589.547	$ 27.834.039
15	$ 1.010.599	$ 578.948	$ 1.589.547	$ 26.823.440
16	$ 1.031.619	$ 557.928	$ 1.589.547	$ 25.791.821
17	$ 1.053.077	$ 536.470	$ 1.589.547	$ 24.738.744
18	$ 1.074.981	$ 514.566	$ 1.589.547	$ 23.663.763
19	$ 1.097.341	$ 492.206	$ 1.589.547	$ 22.566.422
20	$ 1.120.165	$ 469.382	$ 1.589.547	$ 21.446.257
21	$ 1.143.465	$ 446.082	$ 1.589.547	$ 20.302.792
22	$ 1.167.249	$ 422.298	$ 1.589.547	$ 19.135.543
23	$ 1.191.528	$ 398.019	$ 1.589.547	$ 17.944.015
24	$ 1.216.311	$ 373.236	$ 1.589.547	$ 16.727.704
25	$ 1.241.611	$ 347.936	$ 1.589.547	$ 15.486.093
26	$ 1.267.436	$ 322.111	$ 1.589.547	$ 14.218.657
27	$ 1.293.799	$ 295.748	$ 1.589.547	$ 12.924.858
28	$ 1.320.710	$ 268.837	$ 1.589.547	$ 11.604.148
29	$ 1.348.181	$ 241.366	$ 1.589.547	$ 10.255.967
30	$ 1.376.223	$ 213.324	$ 1.589.547	$ 8.879.744
31	$ 1.404.848	$ 184.699	$ 1.589.547	$ 7.474.896
32	$ 1.434.069	$ 155.478	$ 1.589.547	$ 6.040.827

Periodo	Capital	Intereses	Cuota Mensual	Saldo
33	$ 1.463.898	$ 125.649	$ 1.589.547	$ 4.576.929
34	$ 1.494.347	$ 95.200	$ 1.589.547	$ 3.082.582
35	$ 1.525.429	$ 64.118	$ 1.589.547	$ 1.557.153
36	$ 1.557.158	$ 32.389	$ 1.589.547	$ 0

5.3.2.2 Gastos financieros. El primer mes de intereses sobre el crédito tiene un valor de $832.000.

5.3.2.3 Cuadro resumen del capital de trabajo. El dinero que la empresa requiere para operar durante el primer mes de operaciones corresponde a:

Cuadro 46. Capital de trabajo

Concepto	Valor
Costos totales de producción	50.420.203
Gastos de administración y ventas	29.543.597
Gastos financieros	2.448.4001
Menos depreciaciones	-2.885.877
Menos amortización diferidos	-492.750
Total	**79.033.573**

5.4 INVERSION TOTAL

Para la creación y puesta en marcha del centro de acondicionamiento físico se ha establecido una inversión total de $193.487.963, distribuida de la siguiente manera:

Cuadro 47. Inversión total

Concepto	Valor
Inversión fija	104.599.390
Inversión diferida	9.855.000
Inversión capital de trabajo	79.033.573
Total	**193.487.963**

5.5 ESTRUCTURA DE CAPITAL

5.5.1 Recursos propios. Los socios fundadores aportan al proyecto el 79.33% de la inversión, correspondiente a $153.487.963.

Cuadro 48 Estructura de Capital

CONCEPTO	VALOR	PORCENTAJE
Socios fundadores	$ 153.487.963	79,33%
Nuevos socios	$ 0	0,00%
Crédito bancario	$ 40.000.000	20,67%
TOTAL	$ 193.487.963	100,00%

5.5.2 Recursos de financiación. Para financiar el 20.67% restante de la inversión se solicita un crédito por valor de $40.000.000 en el Banco Bogotá a un plazo de 36 meses con una tasa de interés efectivo anual de 28,02%.

5.6 PRECIO DE VENTA

El precio de venta se determina con la siguiente formula:

$$Precio\ de\ venta = \frac{Costo\ y\ gasto\ total\ unitario}{1 - \%\ \text{Utilidad esperada}}$$

Donde el costo y gasto total unitario corresponde a $3.506 y el porcentaje de utilidad esperada es de 35%. Por lo tanto, se estima un precio de venta de:

$$Precio\ de\ venta = \frac{3.506}{1 - 0{,}35} = \$5.394\ hora$$

Se obtiene un precio de $5.394 por sesión, lo que representa una mensualidad de $129.456 para acceder a los servicios del centro de acondicionamiento físico.

5.7 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

5.7.1 Estado de resultados proyectado.

Cuadro 49. Estado de resultados proyectado

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERACIONALES					
Ingresos	$ 492.139.930	$ 506.904.127	$ 522.111.251	$ 537.774.589	$ 553.907.827
TOTAL, INGRESOS	$ 492.139.930	$ 506.904.127	$ 522.111.251	$ 537.774.589	$ 553.907.827
MENOS COSTOS DE PRODUCCIÓN					
MOD	$ 175.115.903	$ 175.115.903	$ 175.115.903	$ 175.115.903	$ 175.115.903
CIF	$ 26.564.909	$ 26.880.727	$ 27.206.019	$ 27.541.070	$ 27.886.173
UTILIDAD BRUTA	$ 290.459.118	$ 304.907.498	$ 319.789.330	$ 335.117.616	$ 350.905.751
MENOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS					
Nómina administrativa	$ 85.189.528	$ 85.189.528	$ 85.189.528	$ 85.189.528	$ 85.189.528
Gastos generales	$ 118.174.388	$ 118.174.388	$ 118.174.388	$ 118.174.388	$ 118.174.388
UTILIDAD OPERACIONAL	$ 87.095.203	$ 101.543.583	$ 116.425.414	$ 131.753.701	$ 147.541.836
Menos gastos financieros (Intereses)	-$ 8.868.444	-$ 6.008.388	-$ 2.346.855	$ 0	$ 0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	$ 78.226.759	$ 95.535.195	$ 114.078.559	$ 131.753.701	$ 147.541.836
Menos Impuesto de Renta	-$ 25.814.830	-$ 31.526.614	-$ 37.645.925	-$ 43.478.721	-$ 48.688.806
Menos Impuesto de Ind y Cio	-$ 3.444.980	-$ 3.548.329	-$ 3.654.779	-$ 3.764.422	-$ 3.877.355
UTILIDAD NETA	$ 48.966.949	$ 60.460.252	$ 72.777.856	$ 84.510.557	$ 94.975.675
Menos Reserva Legal	-$ 4.896.695	-$ 6.046.025	-$ 7.277.786	-$ 8.451.056	-$ 9.497.568
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**$ 44.070.254**	**$ 54.414.227**	**$ 65.500.070**	**$ 76.059.502**	**$ 85.478.108**

5.7.2 Flujo de fondos proyectado.

Cuadro 50. Flujo de fondos proyectado

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo de caja anterior	$ 0	$ 79.033.573	$ 131.308.912	$ 192.217.497	$ 261.782.158	$ 359.807.225
Flujos de efectivo de actividad de operación						
+INGRESOS		$ 492.139.930	$ 506.904.127	$ 522.111.251	$ 537.774.589	$ 553.907.827
Operacionales		$ 492.139.930	$ 506.904.127	$ 522.111.251	$ 537.774.589	$ 553.907.827
Ingresos no operacionales		$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
- EGRESOS		-$ 420.790.027	-$ 426.920.978	-$ 433.472.031	-$ 439.749.522	-$ 445.417.642
MOD		$ 175.115.903	$ 175.115.903	$ 175.115.903	$ 175.115.903	$ 175.115.903
CIF		$ 26.564.909	$ 26.880.727	$ 27.206.019	$ 27.541.070	$ 27.886.173
Nómina administrativa		$ 85.189.528	$ 85.189.528	$ 85.189.528	$ 85.189.528	$ 85.189.528
Gastos generales		$ 118.174.388	$ 118.174.388	$ 118.174.388	$ 118.174.388	$ 118.174.388
Menos depreciaciones		-$ 11.543.509	-$ 11.543.509	-$ 11.543.509	-$ 11.543.509	-$ 11.543.509
Menos amortizaciones		-$ 1.971.000	-$ 1.971.000	-$ 1.971.000	-$ 1.971.000	-$ 1.971.000
Impuesto de renta		$ 25.814.830	$ 31.526.614	$ 37.645.925	$ 43.478.721	$ 48.688.806
Impuesto de Ind y Cio		$ 3.444.980	$ 3.548.329	$ 3.654.779	$ 3.764.422	$ 3.877.355
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE OPERACIÓN	**$ 0**	**$ 71.349.902**	**$ 79.983.149**	**$ 88.639.220**	**$ 98.025.067**	**$ 108.490.185**
Flujos efectivo actividades inversión						
+INGRESOS	$ 153.487.963	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 5.482.237
Capital social	$ 153.487.963					
Valor de salvamento						$ 5.482.237
-EGRESOS	-$ 114.454.390	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
Compra de Equipo de oficina	$ 3.244.400					
Compra de Equipo de computación y comunicación	$ 9.849.800					
Compra de Maquinaria y equipo	$ 69.407.089					

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Compra de Muebles y enseres	$ 5.294.500					
Compra de Materiales, repuestos y accesorios	$ 16.803.601					
Inversión activos diferidos	$ 9.855.000					
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO ACTIVIDADES INVERSIÓN	**$ 39.033.573**	**$ 0**	**$ 0**	**$ 0**	**$ 0**	**$ 5.482.237**
Flujos de efectivo de actividad de financiación						
+INGRESOS	$ 40.000.000					
Préstamo bancario	$ 40.000.000					
-EGRESOS		-$ 19.074.564	-$ 19.074.564	-$ 19.074.559	$ 0	$ 0
Abono a capital		$ 10.206.120	$ 13.066.176	$ 16.727.704	$ 0	$ 0
Gastos financieros		$ 8.868.444	$ 6.008.388	$ 2.346.855	$ 0	$ 0
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE FINANCIACIÓN	**$ 40.000.000**	**-$ 19.074.564**	**-$ 19.074.564**	**-$ 19.074.559**	**$ 0**	**$ 0**
FLUJO DE EFECTIVO NETO (AUMENTO O DISMINUCIÓN)	**$ 79.033.573**	**$ 52.275.338**	**$ 60.908.585**	**$ 69.564.661**	**$ 98.025.067**	**$ 113.972.421**

5.7.3 Estado de situación financiera inicial y proyectado.

Cuadro 51. Estado de situación financiera

CUENTA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
Activos corrientes						
Bancos	$ 79.033.573	$ 131.308.912	$ 192.217.497	$ 261.782.158	$ 359.807.225	$ 468.297.409
Total activos corrientes	$ 79.033.573	$ 131.308.912	$ 192.217.497	$ 261.782.158	$ 359.807.225	$ 468.297.409
Activos fijos						
Equipo de oficina	$ 3.244.400	$ 3.244.400	$ 3.244.400	$ 3.244.400	$ 3.244.400	$ 3.244.400
Equipo de computación y comunicación	$ 9.849.800	$ 9.849.800	$ 9.849.800	$ 9.849.800	$ 9.849.800	$ 9.849.800
Maquinaria y equipo	$ 69.407.089	$ 69.407.089	$ 69.407.089	$ 69.407.089	$ 69.407.089	$ 69.407.089
Muebles y enseres	$ 5.294.500	$ 5.294.500	$ 5.294.500	$ 5.294.500	$ 5.294.500	$ 5.294.500
Materiales, repuestos y accesorios	$ 16.803.601	$ 16.803.601	$ 16.803.601	$ 16.803.601	$ 16.803.601	$ 16.803.601
Menos depreciación acumulada	$ 0	-$ 11.543.509	-$ 23.087.019	-$ 34.630.528	-$ 46.174.037	-$ 57.717.547
Total activos fijos	$ 104.599.390	$ 93.055.881	$ 81.512.371	$ 69.968.862	$ 58.425.353	$ 46.881.843
activos diferidos	$ 9.855.000	$ 9.855.000	$ 9.855.000	$ 9.855.000	$ 9.855.000	$ 9.855.000
Menos amortización acumulada	$ 0	-$ 1.971.000	-$ 3.942.000	-$ 5.913.000	-$ 7.884.000	-$ 9.855.000
Total activos diferidos	$ 9.855.000	$ 7.884.000	$ 5.913.000	$ 3.942.000	$ 1.971.000	$ 0
Activos totales	**$ 193.487.963**	**$ 232.248.792**	**$ 279.642.868**	**$ 335.693.020**	**$ 420.203.578**	**$ 515.179.253**
PASIVO						
Pasivos corrientes						
Obligaciones financieras corto plazo	$ 10.206.120	$ 13.066.176	$ 16.727.704	$ 0	$ 0	$ 0
Impuesto de renta	$ 0	$ 25.814.830	$ 31.526.614	$ 37.645.925	$ 43.478.721	$ 48.688.806
Impuesto de Ind y Cio	$ 0	$ 3.444.980	$ 3.548.329	$ 3.654.779	$ 3.764.422	$ 3.877.355
Total pasivos corrientes	$ 10.206.120	$ 42.325.986	$ 51.802.647	$ 41.300.703	$ 47.243.143	$ 52.566.161
Pasivos no corrientes						

CUENTA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Obligaciones financieras largo plazo	$ 29.793.880	$ 16.727.704	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
Total, pasivos no corrientes	$ 29.793.880	$ 16.727.704	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
Pasivos totales	**$ 40.000.000**	**$ 59.053.690**	**$ 51.802.647**	**$ 41.300.703**	**$ 47.243.143**	**$ 52.566.161**
PATRIMONIO						
Capital social	$ 153.487.963	$ 153.487.963	$ 153.487.963	$ 153.487.963	$ 153.487.963	$ 153.487.963
Reserva legal acumulada	$ 0	$ 4.896.695	$ 10.942.720	$ 18.220.506	$ 26.671.561	$ 36.169.129
Utilidades ejercicios anteriores acumuladas	$ 0	$ 0	$ 44.070.254	$ 98.484.480	$ 163.984.551	$ 240.044.053
Utilidad del ejercicio	$ 0	$ 44.070.254	$ 54.414.227	$ 65.500.070	$ 76.059.502	$ 85.478.108
Patrimonio total	**$ 153.487.963**	**$ 202.454.912**	**$ 262.915.164**	**$ 335.693.020**	**$ 420.203.578**	**$ 515.179.253**
Total pasivo más patrimonio	**$ 193.487.963**	**$ 261.508.602**	**$ 314.717.811**	**$ 376.993.723**	**$ 467.446.721**	**$ 567.745.413**

5.8 EVALUACION FINANCIERA

5.8.1 Razones financieras. Las razones financieras son indicadores cuantitativos que se utilizan para evaluar la situación económica y el rendimiento financiero de la empresa. Estas razones, que incluyen medidas como la liquidez, rentabilidad, solvencia y eficiencia, permiten a los gestores, inversores y analistas tomar decisiones informadas al comparar diferentes aspectos financieros de la empresa a lo largo del tiempo o en relación con otras empresas del sector.

5.8.1.1 Razones de liquidez.

Cuadro 52. Razones de liquidez

Razones de Liquidez	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Razón corriente	3,10	3,71	6,34	7,62	8,91
Prueba acida	3,10	3,71	6,34	7,62	8,91
Capital de trabajo neto	88.982.926	140.414.849	220.481.455	312.564.081	415.731.249

En la razón corriente se observa que por cada peso que la empresa deba en el primer año, tendrá $3,10 para cubrir la deuda a corto plazo; valor que significativamente aumenta para el quinto año llegando a $8,91 por cada peso adeudado. Esto indica que la empresa apoyada en un movimiento positivo de activos corrientes, podrá generar un flujo de efectivo creciente, lo que representa una buena capacidad de pago mientras desarrolla su actividad comercial.

La prueba acida, establece que para el primer año por cada peso que se deba en la empresa se cuenta con $3,10 para responder por las obligaciones de la empresa sin acudir a sus activos fijos. Esto indica que la empresa cuenta con suficientes activos para cubrir sus responsabilidades.

Finalmente, el capital de trabajo indica que para el primer año la empresa contara con $888.982.926 en calidad de fondos permanentes y que son de utilidad para que la empresa funcione diariamente, luego de cancelar los pasivos corrientes.

5.8.1.2 Razones de operación.

Cuadro 53. Razones de operación

Razones de Operación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Rotación activo corriente	3,75	2,64	1,99	1,49	1,18
Rotación activo fijo	5,29	6,22	7,46	9,20	11,81
Rotación activo total	2,12	1,81	1,56	1,28	1,08

La rotación de activos corrientes indica que los activos corrientes de la empresa rotarían 3,75 veces en el primer año, valor que disminuye año tras año llegando a una rotación de 1,18 veces para el quinto año; lo que puede representar una mayor estabilización en el número de servicios prestados por la empresa.

La rotación de activos fijos indica que para el primer año los activos rotaran 5,29 veces y para el quinto año la rotación llegaría a 11,81 veces lo que puede representar una mayor producción de ingresos obtenidos en base al dinero que se invierte en activos fijos.

Y, por último, en la rotación de activos totales se establece que para el primer año habrá una rotación de 2,12 veces, la cual disminuye para el quinto año de operaciones a 1,08 veces, lo que puede deberse a la estabilización en el movimiento de las ventas.

5.8.1.3 Razones de rentabilidad.

Cuadro 54. Razones de rentabilidad

Razones de Rentabilidad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Margen utilidad bruta	59,02%	60,15%	61,25%	62,32%	63,35%
Margen utilidad neta	9,95%	11,93%	13,94%	15,71%	17,15%
Rendimiento de activos	21,08%	21,62%	21,68%	20,11%	18,44%

Las razones de rentabilidad establecen que para el primer año de funcionamiento se obtendría un 59.02% de utilidad bruta, un 9,95% de utilidad neta que representa un 21,08% de rendimiento de activos; estos valores aumentan año tras año llegando al quinto año a una utilidad bruta de 63,35%, una utilidad neta de 17,15%, además de un rendimiento de activos de 18,44%.

5.8.1.4 Razones de endeudamiento.

Cuadro 55. Razones de endeudamiento

Razones de endeudamiento	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Endeudamiento total	25,43%	18,52%	12,30%	11,24%	10,20%
Cobertura intereses	9,82	16,90	49,61	22,00	22,00
Índice participación patrimonial	87,71%	94,02%	100,00%	100,00%	100,00%

En cuanto a las razones de endeudamiento, reflejan que la participación de los acreedores para el primer año corresponde a 25,43%, disminuyendo a 10,20% para el quinto año.

Además, la cobertura de intereses, indica que para el primer año la empresa tendrá una capacidad de 9,82 para pagar lo correspondiente a intereses y otros gastos financieros valor que aumenta para el quinto año a 22.

Finalmente, el índice de participación patrimonial para el primer año de operaciones es de 87,71% valor que llega a ser del 100% para el quinto año, indicadores favorables para el funcionamiento y sostenimiento de la empresa en el mercado.

5.8.2 Indicadores de viabilidad. En los indicadores de viabilidad se calcula la tasa interna de retorno TIR y el valor presente neto VPN, para su cálculo, se requiere de la siguiente información:

Cuadro 56. Información para indicadores de viabilidad

Prima de riesgo al riesgo	10%
Inflación	7%
TMAR recursos propios	**17,70%**
Recursos crédito	28,02%
TMAR Banco	**36,98%**
Porcentaje aportación recursos propios	79,33%
Porcentaje aportación Banco	20,67%
TMAR MIXTA	**21,69%**
TMAR MIXTA DEFLACTADA	**15,14%**

5.8.2.1 Tasa interna de retorno TIR. Al realizar los cálculos respectivos en Excel, se establece una TIR de 35,58%, dato que supera levemente la TMAR mixta deflactada, lo que sugiere que el proyecto es marginalmente viable, ya que el retorno es mínimo una vez ajustado por la inflación.

5.8.2.2 Valor presente neto VPN. El realizar los cálculos en Excel se obtiene un VPN de $95.493.793, lo que indica que el proyecto generaría un valor positivo de

esa magnitud después de descontar los flujos de caja esperados con la tasa de descuento aplicada (TMAR). Esto significa que, en términos financieros, el proyecto no solo recupera la inversión inicial, sino que también genera una ganancia adicional, lo que lo hace viable. Un VPN positivo como este, junto con una TIR ligeramente por encima de la TMAR Mixta Deflactada, refuerza la viabilidad del proyecto, aunque el margen de rentabilidad no es muy amplio.

5.8.2.3 Periodo de recuperación. Al analizar los flujos netos de efectivo proyectados para los primeros cinco años de operación del centro, se establece que el periodo de recuperación para la inversión se da en el cuarto año de operaciones.

5.8.2.4 Punto de equilibrio. Para calcular el punto de equilibrio se tiene en cuenta la siguiente información:

Cuadro 57. Información punto de equilibrio

CF: costos fijos	134.212.037
CV: costo variable	185.643.162
CT: costos totales	319.855.199
IT: ingreso total	492.139.930
Pu: precio unitario	5.394
CVu: costo variable unitario	3.506
VT: ventas totales	492.139.930
N: número días año	360
Capacidad utilizada año 1	91.238

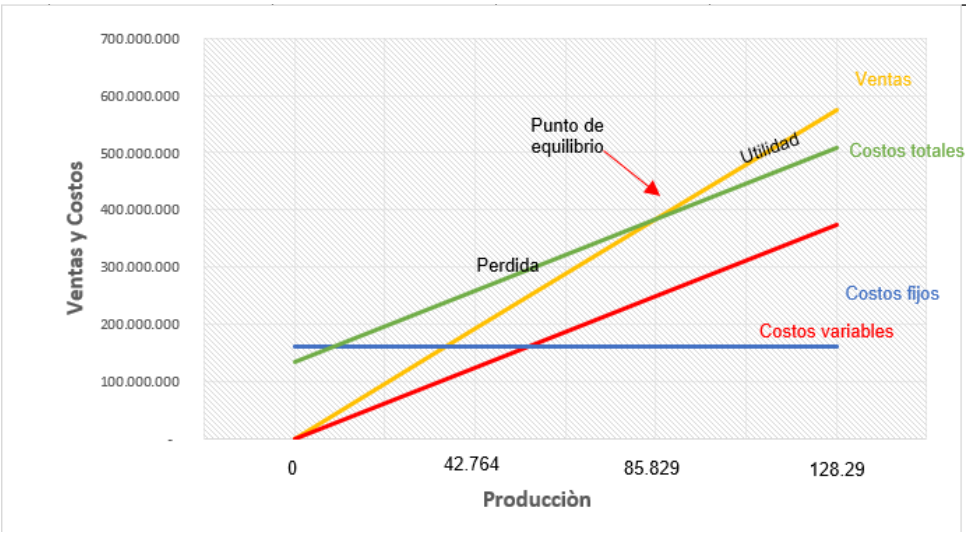
Al realizar los cálculos pertinentes se establece el siguiente punto de equilibrio:

Cuadro 58. Punto de equilibrio

Punto De Equilibrio	Fórmula	Resultado
En función de la capacidad instalada (%)	PE = CF/(IT-CV)	43,79%
En función de cantidades producidas (Q)	PE = CF/(Pu-CVu)	71.076
En función de volumen de ventas ($)	PE* = CF / 1 - CV/IT	$215.503.423
En función del número de días año	PE = PE* / (VT/N)	158

Esto indica que para que la empresa alcance el punto de equilibrio se deben prestar 71.076 servicios al año, que corresponden a facturar $215.503.423. Punto de equilibrio que se representa en el siguiente gráfico.

Gráfico 12. Punto de equilibrio



5.9 TAMAÑO DEL PROYECTO

El Gobierno nacional expidió el Decreto 9557 de 2019, mediante el cual se establece la clasificación del tamaño empresarial basado en el criterio único de ingresos por actividades ordinarias. Teniendo en cuenta esto, el centro de acondicionamiento físico se clasifica dentro del tipo de micro empresa, dado que cuenta con un personal no superior a 10 trabajadores y con activos inferiores a 501 salarios mínimos legales mensuales vigentes.

6. CONCLUSIONES

Al realizar el estudio de mercados se estableció la viabilidad comercial para la creación del centro de acondicionamiento físico, esto al observar un buen nivel de aceptación de la empresa, donde el 73,24% de la población manifiesta su disposición de contratar el servicio. Adicionalmente, se estudiaron variables de mercado como la oferta, canales de distribución donde se estableció el canal directo como el más indicado para el centro; y se establece que existe una posibilidad latente de penetrar y posicionarse en el mercado. También se definió la estrategia publicitaria para la empresa, la cual se apoya principalmente en las redes sociales para dar a conocer el centro de acondicionamiento físico y los servicios que ofrece.

En el estudio técnico, se definió la ubicación más adecuada para el centro, así como los requerimientos necesarios en infraestructura, insumos y talento humano; y se estableció una capacidad utilizada de 91.238 servicios para el primer año, información que determina la viabilidad técnica del proyecto. Al realizar el estudio administrativo, se estableció la estructura legal y cultura organizacional más adecuada para la empresa, reflejando la viabilidad administrativa del centro.

Por otro lado, se proyectaron inversiones, costos y gastos en el estudio financiero, donde se estableció información básica y necesaria como un precio de $5.394 por hora de servicio; una inversión total $193.487.963; para obtener utilidades aproximadas de $44.070.254 en el primer año. Así mismo, se estableció una TIR de 35,58% y un VPN de $95.493.793, y que deben prestarse 71.076 servicios al año para alcanzar el punto de equilibrio; lo que permite establecer que es viable realizar la inversión para la creación de un centro de acondicionamiento físico.

Finalmente, se puede destacar que es viable desde el punto de vista de mercados, técnico, administrativo y financiero realizar la inversión para la creación del centro de acondicionamiento físico en el municipio de San Martin – Cesar.

7. RECOMENDACIONES

Al finalizar la presente investigación se plantean las siguientes recomendaciones:

- Realizar un análisis detallado de la competencia existente y potencial en la región para identificar oportunidades de diferenciación y áreas de mejora.

- Implementar encuestas y grupos focales periódicos con la comunidad para evaluar la satisfacción del cliente y recoger sugerencias sobre nuevos servicios y mejoras.

- Considerar la replicación del modelo de este estudio de factibilidad en otras comunidades o sectores, adaptando la metodología a las particularidades locales para identificar oportunidades similares de desarrollo.

- Establecer alianzas con otros gremios o sectores para desarrollar programas de acondicionamiento físico específicos que atiendan a sus necesidades particulares, como programas de salud ocupacional para empresas locales.

- Promover la innovación en los servicios ofrecidos, incorporando tecnologías emergentes y prácticas de acondicionamiento físico de vanguardia. Esto podría incluir el uso de aplicaciones móviles para seguimiento de entrenamientos hasta la implementación de programas de bienestar integral que combinen actividad física, nutrición y salud mental.

- Extender los beneficios del centro a la comunidad mediante la creación de programas inclusivos para grupos vulnerables como personas mayores, jóvenes en riesgo y personas con discapacidades, fomentando así el bienestar general y la cohesión social en San Martin.

BIBLIOGRAFIA

Alcolea, Raquel. Músculos que salvan vidas: Como aumentar la masa muscular con ejercicio y alimentación. [en línea] [10 de mayo de 2021] (Consultado el 25 de mayo de 2024). Disponible en: https://acortar.link/3pR8f8

ARANGO Karla, Investigación descriptiva: Definición características y ejemplos, [En línea] [2023] (Consultado el 6 de febrero de 2024). Disponible en: https://psicocode.com/ciencia/investigacion-descriptiva/

CENTRO INTERNACIONAL DE FORMACIÓN. Manual de elaboración de proyectos. Primera edición. 2012.

CLEMENTS, James; GIDO, Jack. Administración Exitosa de Proyectos. México D.F., Cengage Learning, 2006.

Cumbre Latina. El Fitness en Colombia: Un negocio en crecimiento. [en línea] [4 de abril de 2024] (Consultado el 25 de mayo de 2024). Disponible en: https://www.cumbrelatina.com/2024/04/el-fitness-en-colombia-un-negocio-en.html

DANE. Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU cuarta revisión. [En línea]. (2020). [Consultado el 10 de febrero de 2024]. Disponible en: https://www.dane.gov.co/index.php/component/content/?id=818&Itemid=30&phpMyAdmin=3om27vamm65hhkhrtgc8rrn2g4

Del Rio, Blanca. Fitness: Las tendencias que marcaran el deporte en 2024. [En línea] [01 de enero de 2024] (Consultado el 10 de febrero de 2024). Disponible en: https://www.elle.com/es/belleza/salud-fitness/a46140888/tendencias-fitness-deporte-2024/

El Universal. El Fitness: Un sector en crecimiento y lucrativo en la economía nacional. [En línea] [19 de abril de 2024] (Consultado el 30 de abril de 2024). Disponible en: https://www.eluniversal

FITCo. ¿Qué son las boutiques fitness y por qué son tendencia actualmente? [en línea] [15 de marzo de 2021] (Consultado el 25 de mayo de 2024). Disponible en: https://blog.fitcolatam.com/blog/que-son-las-boutique-fitness-y-por-que-son-tendencia-actualmente

Galafate, Cristina. Las 10 tendencias fitness de 2024. [en línea] [3 de enero de 2024] (Consultado el 10 de febrero de 2024). Disponible en: https://www.elmundo.es/vida-sana/cuerpo/2024/01/03/6593eaa5fdddff3aaf8b458f.html

Instituto Colombiano de Normas Técnicas ICONTEC – Tesis y otros trabajos de grado NTC 1486. Sexta actualización. Bogotá 2009.

La república. ¿Cómo son los seis centros de acondicionamiento físico más famosos del mundo? [En línea] [9 de febrero de 2022] (Consultado el 10 de febrero de 2024). Disponible en: https://www.larepublica.co/ocio/como-son-los-seis-centros-de-acondicionamiento-fisico-mas-famosos-del-mundo-3299441

Mayo Clinic. Ejercicio: Siete beneficios de la actividad física regular. [en línea] [26 de agosto de 2023] (Consultado el 25 de mayo de 2024). Disponible en: https://www.mayoclinic.org/es/healthy-lifestyle/fitness/in-depth/exercise/art-20048389

MÉNDEZ ÁLVAREZ, Carlos Eduardo. Metodología. Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación con Énfasis en Ciencias Empresariales. Cuarta edición, Editorial Limusa, 2011

Revista Digital Actividad Física y Deporte. Caracterización de gimnasios y centros de acondicionamiento y preparación física privados de la ciudad de Bucaramanga – Santander, Colombia. [En línea] [1 de enero de 2024] (Consultado el 7 de febrero de 2024). Disponible en: https://revistas.udca.edu.co

SAPAG CHAIN, Nassir; SAPAG CHAIN, Reynaldo. Preparación y evaluación de proyectos 2da edición. 1989.

Sapiens Vox. Los gimnasios del futuro: Nuevas tecnologías y tendencias en el mundo del fitness. [en línea] [23 de marzo de 2023] (Consultado el 25 de mayo de 2024). Disponible en: https://sapiensvox.com/articles/los-gimnasios-del-futuro-nuevas-tecnologias-y-tendencias-en-el-mundo-del-fitness

Universidad Industrial de Santander. Evolución Histórica de los Gimnasios. [en línea] [2022] (Consultado el 10 de febrero de 2024). Disponible en: https://www.studocu.com/co/document/universidad-industrial-de-santander/biologia/evolucion-historica-lljvfnujsbdvsudgv/69390737/index.php/rdafd/article/view/2414/2762

Valgo. El fitness es la actividad física más popular a nivel mundial según un informe de ipsos para el Foro económico mundial. [En línea] [2 de septiembre de 2021] (consultado el 10 de febrero de 2024). Disponible en: https://www.valgo.es/blog/el-fitness-es-la-actividad-fisica-mas-popular-a-nivel-mundial-segun-un-informe-de-ipsos-para-el-foro-economico-mundial?elem=269453&lang=es

Veigler Business School. Tipos de gimnasios y características de los mismos. [En línea] [10 de marzo de 2021] (Consultado el 8 de febrero de 2024). Disponible en: https://veigler.com/tipos-de-gimnasios/

ANEXOS

Anexo A Encuesta

Pregunta 4. ¿Realiza usted actividad física?

Sí ____ No ____

Pregunta 5. ¿Cuántas horas dedica a la semana para realizar actividad física?

Menos de 2 horas ___ De 2 a 4 horas ___ De 4 a 6 horas ___

De 6 a 8 horas ___ Más de 8 horas ___

Pregunta 6. ¿En qué espacio realiza actividad física?

Casa ___ Gimnasio ___ Espacio publico ___

Pregunta 4. De los siguientes tipos de actividad física aeróbicas ¿Cual(es) practica?

Estimulación muscular ____ Bajar de peso ____

Desestresarse ____ Todas las anteriores ____

Pregunta 5. ¿Dónde realiza las actividades físicas aeróbicas?

Parque ____ Gimnasio ____ Casa ____

Pregunta 6 ¿Cuántas horas a la semana dedica para ir al gimnasio?

Menos de 2 horas ___ De 2 a 4 horas ___

De 4 a 6 horas ___ Más de 6 horas ___

Pregunta 7 ¿A qué gimnasio va?

Happy Fits training ____ Training Functional fitness ____

Pregunta 8 ¿Con que presupuesto cuenta mensualmente para utilizar el servicio del gimnasio?

Menos de $50.000 ____ De $50.000 a $100.000 ___

De $100.000 a $150.000 ____ Más de $150.000 ____

Pregunta 9. ¿Cuál es la razón principal por la que te inscribes en un centro de acondicionamiento físico o gimnasio?

Mejorar la salud ____ Mejorar la apariencia física ____

Conocer gente nueva ____ Salir del estrés ____

Pregunta 7. Si se creara en el municipio de San Martin – Cesar un centro de acondicionamiento físico donde se ofrezcan diversos servicios que contribuyan en la mejora integral de la salud. ¿Contrataría sus servicios?

Sí ____ No ____

Pregunta 11 ¿Por qué medio de comunicación preferiría conocer de nuestra empresa y sus servicios?

Vos a vos ____ Radio ____ Televisión ____

Redes sociales ____ Otros ____

Pregunta 12. A la hora de visitar un centro de acondicionamiento físico o gimnasio ¿Qué tipo de servicio o elemento tiene más relevancia para usted?

Servicio al cliente ____ Entrenamientos personalizados ____

Equipos y tecnología ____ Comodidad y espacio en instalaciones ____

Anexo B Cotización SG-SST

San Martín, Cesar 15 de mayo de 2024

Señores:
ZONA FIT DANCE
Área: Seguridad y Salud en el Trabajo

Asunto: Cotización gestión de Seguridad y Salud en el trabajo

De acuerdo a su solicitud, es grato dirigirme a ustedes para hacer de su conocimiento la propuesta referente a la gestión de seguridad y salud en el trabajo, para la empresa ZONA FIT DANCE; con referencia a lo establecido en la resolución 0312 de 2019 y el decreto 1072 de 2015, lo cual incluye:

- ✓ Evaluación inicial
- ✓ Identificación de peligros; evaluación y valoración de riesgos
- ✓ Definición de medidas de prevención y control frente a peligros / riesgos identificados
- ✓ Definir la politica de SST
- ✓ Definir objetivos
- ✓ Elaboración del plan anual
- ✓ Elaboración de programa de capacitaciones
- ✓ Documentar procedimientos e instructivos internos de seguridad y salud en el trabajo
- ✓ Documentar matriz de requisitos legales
- ✓ Diseñar formatos de inspecciones a las instalaciones, máquinas o equipos
- ✓ Elaborar el plan de emergencia
- ✓ Diseñar formatos para el reporte y las investigaciones de los incidentes, accidentes de trabajo y enfermedades laborales.

- ✓ Definir actividades de medicina del trabajo, prevención y promoción de la salud de conformidad con las prioridades identificadas en el diagnóstico de condiciones de salud y con los peligros/riesgos prioritarios.
- ✓ Definir un programa de auditoría interna.
- ✓ Definir indicadores de gestión

INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO			
TIEMPO DE EJECUCIÓN	4 meses		
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Elaboración de documentación para la gestión de seguridad y salud en el trabajo, para la empresa ZONA FIT DANCE	1	$ 3.000.000	$ 3.000.000
GRAN TOTAL:			$3.000.000

FORMA DE PAGO			
PAGO	PORCENTAJE	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO
1	40%	A título de anticipo	$ 1.200.000
2	30%	Pago parcial	$ 900.000
3	30%	Pago final	$ 900.000

Cordialmente,

Yalitza Rincón Quintero
Ing. Ambiental
Esp. en gerencia de riesgos laborales SST.
Tel: 3155137644

Anexo C Cotización estudio ambiental

San Martín, Cesar 15 de mayo de 2024

Señores:
ZONA FIT DANCE
Área: Gestión ambiental

Asunto: Cotización gestión ambiental

De acuerdo a su solicitud, es grato dirigirme a ustedes para hacer de su conocimiento la propuesta referente al plan de gestión ambiental, para la empresa ZONA FIT DANCE; lo cual incluye

Evaluación del impacto ambiental
Análisis del ciclo de vida
Matriz de aspectos ambientales
Estudio de medición de ruido
Programa integral de gestión ambiental

INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO			
TIEMPO DE EJECUCIÓN	2 meses		
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Elaboración de un plan de gestión ambiental, para la empresa ZONA FIT DANCE	1	$ 2.000.000	$ 2.000.000
GRAN TOTAL:			$2.000.000

FORMA DE PAGO			
PAGO	PORCENTAJE	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO
1	40%	A título de anticipo	$ 800.000
2	30%	Pago parcial	$ 600.000
3	30%	Pago final	$ 600.000

Cordialmente,

Yalitza Rincón Quintero
Ing. Ambiental
Esp. en gerencia de riesgos laborales SST.
Tel: 3155137644

Anexo D Cotización publicidad

318 286 0690 - 315 359 2346
colmediaagenciacreativa@gmail.com
Nit 901.789.495-7

Señores:
ZONA FIT DANCE
San Martín (Cesar)

04 de noviembre de 2024

Asunto: Servicio de pauta publicit

Hemos preparado la presente propuesta pensando en poner a disposición de su negocio el servicio de nuestra agencia creativa la circulación de pautas publicitarios en TV y redes sociales

Alcance del servicio:

Productos:

PRODUCTO/SERVICIO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO
ANUNCIOS EN TV (DÍA)	DÍA (3 EMISIONES)	$15.000
ANUNCIOS TV (MENSUALIDAD)	MENSUALIDAD (4 EMISIONES DIARIAS)	$450.000
PUBLICIDAD EN REDES SOCIALES	MENSUALIDAD	$450.000
TARJETAS DE PRESENTACION	VALOR UNIDAD	$85
VOLANTE	VALOR UNIDAD	$150

Acotación:

- Los costos de modelo para fotografías y videos son asumidos por el cliente
- Las jornadas de registro de fotos, grabación y producción de videos NO esta incluido en los valores presentados dentro de la cotización

Agradecemos su atención, esperamos que nuestra propuesta se ajuste a sus intereses.

Cordialmente;

Edwin Ascanio

Edwin Orlando Ascanio Páez
Rep. Legal Grupo Creativo COLMEDIA

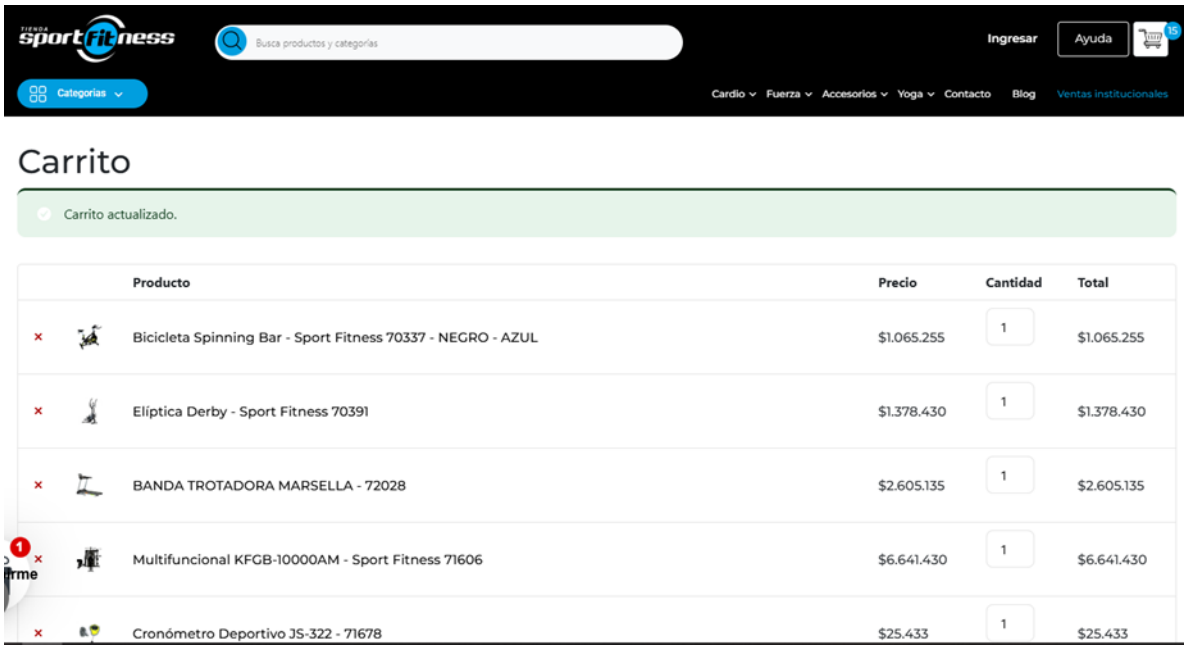
Cra 5 N°14-04 - B. El Socorro
San Martín (Cesar)

1

Anexo E Cotización maquinaria y equipo.

Las cotizaciones de lo relacionado a maquinaria y equipo se realizaron en la página de Sport Fitness y Home Center, se adjunta Link https://tienda-sportfitness.com/ - https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/cart/

A continuación, se adjuntan algunos pantallazos:



×	Kit De Suspensión Pro 2 - SPORTFITNESS	$150.186	1	$150.186
×	Kit Hogar - Sport Fitness KH002	$280.500	1	$280.500
×	Kit Multipropósito - Sportfitness - KM007	$129.115	1	$129.115
×	Estructura De Fondos/Dominadas Barras Espalda - 011739	$304.000	1	$304.000
×	Chaleco Con Peso De Entrenamiento 5K - Sport Fitness 70369	$97.580	1	$97.580
×	Kit De Mancuernas 6KG DB2067 - Sport Fitness 70130	$106.957	1	$106.957
×	Rack P/Mancuernas Hexagonales RK2128 - Sport Fitness 71179	$581.712	1	$581.712
×	Balones Medicinales (No Rebote) Varias Opciones 4KG A 15KG - Sport Fitness 9105 - 10 KG	$69.020	1	$69.020
×	Kit De Conos Medios - Sport Fitness 71711	$53.788	1	$53.788
×	Kit De Mancuernas 6KG DB2067 - Sport Fitness 70130	$106.957	1	$106.957
×	Rack P/Mancuernas Hexagonales RK2128 - Sport Fitness 71179	$581.712	1	$581.712
×	Balones Medicinales (No Rebote) Varias Opciones 4KG A 15KG - Sport Fitness 9105 - 10 KG	$69.020	1	$69.020
×	Kit De Conos Medios - Sport Fitness 71711	$53.788	1	$53.788

Cupón: Aplicar cupón

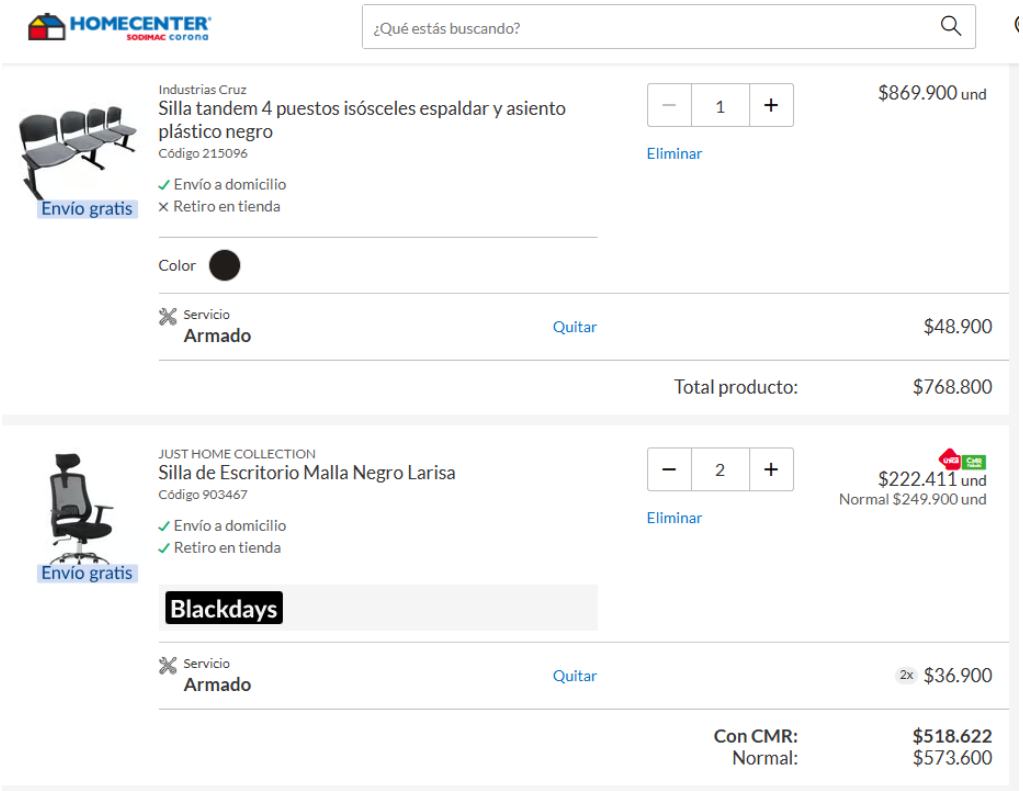
Código de cupón

Actualizar carrito

Limpiar Carrito

Total del carrito

Subtotal	$13.488.541
Envío	Introduce tu dirección para ver las opciones de envío. Calcular envío
Total	**$13.488.541** (incluye $2.153.632 Impuestos)


HOMECENTER
SODIMAC corona
¿Qué estás buscando?
Industrias Cruz
Silla tandem 4 puestos isósceles espaldar y asiento plástico negro
Código 215096
Envío a domicilio
Retiro en tienda
Envío gratis
1
Eliminar
$869.900 und
Color
Servicio
Armado
Quitar
$48.900
Total producto:
$768.800
JUST HOME COLLECTION
Silla de Escritorio Malla Negro Larisa
Código 903467
Envío a domicilio
Retiro en tienda
Envío gratis
2
Eliminar
$222.411 und
Normal $249.900 und
Blackdays
Servicio
Armado
Quitar
2x $36.900
Con CMR:
$518.622
Normal:
$573.600

HOMECENTER SODIMAC corona

¿Qué estás buscando?

Industrias Cruz
Archivador Metálico 4 Gavetas 136x47x60cm Negro Industrias Cruz
Código 215088

✓ Envío a domicilio
✕ Retiro en tienda

− 1 +
Eliminar

$1.399.900 und

Servicio
Armado Quitar $104.900

Total producto: $1.194.800

Envío gratis

Maderkit
Escritorio En L Tiny 86.6X120X122.6Cm Niebla Blanco
Código 564827

✓ Envío a domicilio
✓ Retiro en tienda

Blackdays

− 1 +
Eliminar

$534.900 und

Servicio
Armado o Instalación Quitar $84.900

Total producto: $414.800

HOMECENTER SODIMAC corona

¿Qué estás buscando?

JUST HOME COLLECTION
Silla interlocutora malla negra
Código 203723

✓ Envío a domicilio
✓ Retiro en tienda

Armado de Silla por **$36.900** Agregar

− 2 +
Eliminar

$197.389 und
Normal $199.900 und

Con CMR: **$394.778**
Normal: $399.800

HOMECENTER SODIMAC corona

¿Qué estás buscando?

Camilla Emergencia Polietileno 185x45cm
Código 215217
✓ Envío a domicilio
✓ Retiro en tienda

1 +
Eliminar

$321.900 und

Total producto: $321.900

Vta
Amplificador Profesional 120Wrms Trípode + Micrófono
Código 458275
✓ Envío a domicilio
✓ Retiro en tienda

− 3 +
Eliminar

$989.900 und

Total producto: $2.219.700

Steren
Micrófonos Inalámbrico de Mano y Solapa VHF
Código 391546
✓ Envío a domicilio
✓ Retiro en tienda

− 3 +
Eliminar

$394.900 und

Total producto: $1.184.700

HOMECENTER SODIMAC corona

¿Qué estás buscando?

Vtech
Teléfono Inalámbrico con identificador de llamadas Vtech Cs6114
Código 229273
✓ Envío a domicilio
✓ Retiro en tienda

− 2 +
Eliminar

$99.900 und

Total producto: $199.800

Redline
Botiquin Tipo A Segun Resolucion Redline
Código 687003
✓ Envío a domicilio
✓ Retiro en tienda

1 +
Eliminar

$149.900 unidad

Total producto: $149.900

Redline
Extintor Multiproposito 20 Lb Abc Rdl
Código 689566
✓ Envío a domicilio
✓ Retiro en tienda

− 2 +
Eliminar

$99.900 und

Total producto: $199.800

HOMECENTER SODIMAC corona

¿Qué estás buscando?

Envío gratis

Colempaques

Punto Ecológico 3 Puestos 50L Blanco Verde Negro

Código 511798

✓ Envío a domicilio

✓ Retiro en tienda

1

Eliminar

$569.900 und

Normal $599.900 und

Con CMR: **$569.900**

Normal: $599.900

Envío gratis

Electrolux

Dispensador Agua Gabinete y Compartimiento ES11WR 19 Blanco

Código 644265

✓ Envío a domicilio

✓ Retiro en tienda

1

Eliminar

$749.900 unidad

Total producto: $749.900

Samurai

Ventilador Airprotec Maxx 2 en 1

Código 355165

✓ Envío a domicilio

✓ Retiro en tienda

6

Eliminar

$237.900 und

Garantía extendida: Protege tu producto desde **3 Años adicional** por solo **$19.900**

Agregar

Total producto: $1.427.400

FABIAN ALTAMAR
COMPUTADORES

Aguachica, 4 de diciembre de 2024

Señores:
ZONA FIT DANCE
San Martín

Cordial saludo

De manera atenta le presento cotización:

CANTIDAD	DETALLE	Vr. Unit.	TOTAL
2	TODO EN UNO REF CB1013LA INTEL CORE I5 1235U 8 GB RAM 256 GB SSD 23.8 PULGADAS FHD 23.8 PULGADAS MARCA HP COLOR NEGRO	$2.050.000	$4.100.000
3	PORTATIL REF IDEAPAD SLIM 3 15IAH8 INTEL CORE I5 12450H 8 GB RAM 512 GB SSD 15 PULGADAS FHD TOUCH MARCA LENOVO COLOR ARTIC GREY	$1.850.000	$5.850.000
TOTAL			**$9.650.000**

Forma de pago: Contado.
Garantía: doce (12) meses.

Tiempo de entrega: 1 (Un) día hábil.
Quedo atento a resolver cualquier inquietud.

Cordialmente,

Fabián Altamar
NIT. 18.919.330-7
Suministro e instalación de Computadores y Accesorios
Carrera 11 No. 3-121
Celular 350 8024985
Aguachica
Para pagos: Cuenta de Ahorros Bancolombia No. 29723125923

Anexo F Crédito.

El crédito se realizó por medio del simulador de Banco de Bogotá, se adjunta link y pantallazo, se aclara que la tasa de interés es diferente ya que el crédito se simulo el día 08 de octubre de 2024.

https://creditodigital.bancodebogota.co/#xd_co_f=ZGZmYWU5OTgtZTlhZS00M2Q3LWEyNWYtZWE2NTIwMDk2ZDlh~