

**ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA REAPERTURA DE UN CLUB DE
ACONDICIONAMIENTO FÍSICO Y DE VIDA SANA AL AIRE LIBRE EN LA UNIDAD
DEPORTIVA DE BARRIO CRISTÓBAL DE LA COMUNA LA AMÉRICA DE LA
CIUDAD DE MEDELLÍN**

Diego Camilo Martínez Peñaloza

Edwin Hamilton Valencia Guerra

ESPECIALIZACIÓN DE GERENCIA DE PROYECTOS

Asesor:

Ing. Víctor Hugo Hernández Usuga

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER

MEDELLÍN-COLOMBIA

2018

TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO.....	¡Error! Marcador no definido.
LISTADO DE TABLAS.....	vi
LISTADO DE FIGURAS.....	viii
RESUMEN EJECUTIVO.....	x
ABSTRACT.....	xii
INTRODUCCION.....	1
1. NOMBRE DEL PROYECTO.....	3
2. FORMULACIÓN Y PLANTEAMIENTO DEL Problema.....	3
2.1 Formulación del Problema.....	8
3. JUSTIFICACION.....	9
4. OBJETIVOS.....	10
4.1 Objetivo General.....	10
4.2 Objetivos Específicos.....	10
5. MARCO DE REFERENCIA.....	11
5.1 Estado Del Arte.....	11
5.2 Marco Teórico.....	15
5.2.1 Análisis Sectorial.....	15
5.2.2 Investigación de Mercados.....	16
5.2.3 Estudio Técnico.....	16
5.2.4 Marco Legal-Formas o modalidades legales para operar.....	17
5.2.5 Evaluación Financiera de Proyectos: Cómo optimizar las decisiones de inversión en su empresa.....	17
5.3 Marco Conceptual.....	18
6. MARCO METODOLÓGICO.....	20
6.1 Tipo de investigación.....	20
6.2 Diseño de la investigación.....	20
7. ENTREGA DE DIFUSIÓN Y DIVULGACIÓN DEL PROYECTO.....	22
8. USUARIOS POTENCIALES Y SECTORES BENEFICIADOS.....	24
9. ALCANCES O LIMITACIONES.....	25
9.1 Alcance Geográfico.....	25
9.2 Alcances Temporales.....	25
10. ANÁLISIS SECTORIAL.....	26
10.1 Entorno Macrosectorial.....	26
10.1.1 Tendencias actuales en el mundo fitness.....	26
10.1.2 Análisis económico del Macroentorno.....	27
10.1.3 Estado actual del negocio fitness en Colombia.....	29

10.2 Entorno Microsectorial.....	31
10.2.1 Análisis del impacto económico y social.....	31
10.3 Fuerzas competitivas de Porte.....	35
10.3.1. Poder de compradores.....	35
10.3.2. Poder de los proveedores.....	36
10.3.3. Rivalidad competitiva.....	36
10.3.4. Ingreso de nuevos competidores.....	36
10.3.5 Amenaza de sustitutos.....	37
11. ANÁLISIS DE MERCADO.....	39
11.1 Descripción del mercado.....	39
11.1.1 Mercado Potencial.....	40
11.2 Investigación del Mercado.....	40
11.2.1 Mercado Objetivo.....	40
11.2.2 Caracterización de los clientes.....	40
11.2.3 Ficha Técnica.....	44
11.2.4 Resultados de la investigación sobre caracterización de clientes.....	44
11.2.5 Tabulación, presentación y análisis de resultados.....	45
11.3 Estimación de la demanda.....	53
11.3.1 Proyección de la demanda.....	53
11.4 La Oferta.....	56
11.5 Análisis de la competencia.....	57
11.6 Caracterización del producto – Estrategia de mercadeo.....	59
11.6.1 Precio.....	59
11.6.2 Estrategia de fijación del precio.....	59
11.6.3 Promoción.....	59
11.7 Análisis de Medios.....	60
11.7.1 Selección de Medios.....	61
11.7.2 Estrategia de Servicio.....	61
12. ANÁLISIS TÉCNICO Y TECNOLÓGICO.....	63
12.1 Macro Localización.....	63
12.2 Micro Localización.....	64
12.3 Distribución de la planta.....	67
12.4 Estado de desarrollo.....	69
12.5 Descripción de fases.....	70
12.6 Diagrama de flujo.....	72
12.7 Proceso de compra y adquisiciones.....	73
12.8 Plan de servicio.....	74

12.8.1	Proceso del plan de servicio	75
12.8.2	Precio proyectado.....	75
12.9	Capacidad de producción	76
13.	ANÁLISIS ORGANIZACIONAL	77
13.1	Estrategia organizacional	77
13.1.2	Estructura organizacional.....	77
13.2	Análisis DOFA.....	78
13.3	Supuestos de gastos de administración	79
13.3.1	Nómina administrativa.....	79
13.3.2	Nómina operativa	80
13.3.3	Recursos técnicos requeridos	81
14.	ANÁLISIS LEGAL	84
14.1	Soportes legales.....	84
14.2	Legislación laboral	85
15.	ANÁLISIS DE IMPACTOS.....	86
15.1	Impacto social	86
15.2	Impacto económico	86
16.	PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO	87
16.1	Supuestos Macroeconómicos	87
16.2	Supuestos Operacionales.....	87
16.3	Inversiones	88
16.3.1	Terreno	88
16.3.2	Maquinaria y Equipo.....	88
16.3.3	Muebles y Enseres.....	89
16.4	Costos	90
16.4.1	Costos fijos.....	90
16.4.2	Costos variables	91
16.5	Capital de trabajo inicial.	91
16.6	Inversión inicial.....	92
16.7	Ebitda	93
16.8	Estados financieros.....	93
16.8.1	Estado de resultados.....	93
16.8.2	Balance general	95
16.8.3	Indicadores de rentabilidad	97
16.8.4	Políticas de administración de capital de trabajo	98
16.8.5	Flujo de caja	99
16.8.6	Tasa de descuento.....	101

16.8.7 Criterios de decisión	102
17. CONCLUSIONES	104
18. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	106
Otras Fuentes	108
19. ANEXOS	10909

LISTADO DE TABLAS

TABLA 1: POBLACIÓN ANUAL, SEGÚN SEXO POR BARRIO DEL 2016 AL 2020.....	41
TABLA 2: POBLACIÓN AÑO 2018 POR SEXO Y EDAD BARRIO CRISTÓBAL.....	42
TABLA 3: FICHA TÉCNICA.....	44
TABLA 4: ¿REALIZA ALGÚN TIPO DE ACTIVIDAD DEPORTIVA?.....	45
TABLA 5: ¿CUÁNTAS VECES REALIZA ACTIVIDAD DEPORTIVA?.....	46
TABLA 6: ¿CONOCE USTED ALGÚN CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO AL AIRE LIBRE?.....	47
TABLA 7: SI SE MEJORARA EL CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO ¿ASISTIRÍA?.....	48
TABLA 8: ¿CUÁLES DE LOS SIGUIENTES SERVICIOS SE DEBERÍAN MEJORAR?.....	49
TABLA 9: ¿EN QUÉ HORARIO ASISTIRÍA AL SERVICIO?.....	51
TABLA 10: ¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR MENSUALMENTE POR EL SERVICIO?.....	52
TABLA 11: DEMANDA HISTÓRICA PROYECTADA A 5 AÑOS SEGÚN ÍNDICE POBLACIONAL.....	54
TABLA 12: CAPACIDAD UTILIZADA Y PROYECTADA.....	55
TABLA 13: PRESUPUESTO MEDIOS PUBLICITARIOS.....	61
TABLA 14: MATRIZ CUALITATIVA POR PUNTOS.....	65
TABLA 15: CRITERIOS DE VALORACIÓN.....	66
TABLA 16: PLAN DE SERVICIO.....	75
TABLA 17: PRECIO PROYECTADO X SERVICIO.....	76
TABLA 18: CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN PROYECTADA A 5 AÑOS.....	76
TABLA 19: MATRIZ DOFA ROKEFIT.....	78
TABLA 20: TABLA SALARIAL SEGÚN FUNCIONES.....	80
TABLA 21: INSUMOS DEPORTIVOS REQUERIDOS POR SERVICIO.....	82
TABLA 22: SUPUESTOS MACROECONÓMICOS.....	87
TABLA 23: SUPUESTOS OPERATIVOS.....	87
TABLA 24: MAQUINARIA Y EQUIPO.....	88
TABLA 25: MUEBLES Y ENSERES.....	89
TABLA 26: COSTOS FIJOS.....	90
TABLA 27: COSTOS VARIABLES.....	91
TABLA 28: PLAN DE AMORTIZACIÓN.....	92

TABLA 29: ESTADO DE RESULTADOS	94
TABLA 30: BALANCE GENERAL DEL PROYECTO	95
TABLA 31: INDICADORES DE RENTABILIDAD	97
TABLA 32: FLUJO DE CAJA.....	99
TABLA 33: COSTO PROMEDIO PONDERADO.....	101
TABLA 34: CRITERIOS DE DECISIÓN.....	102

LISTADO DE FIGURAS

FIGURA 1: ESQUEMA 5 FUERZAS DE PORTER (FUENTE: 5 FUERZAS DE PORTER EXTRAÍDAS DE LA PÁG. HTTPS://WWW.5FUERZASDEPORTER.COM/)	16
FIGURA 2: FACTURACIÓN DEL FITNESS ESTADOUNIDENSE (FUENTE: ESQUEMA EXTRAÍDO DE LA PÁG. HTTPS://WWW.PALCO23.COM/)	29
FIGURA 3: PORCENTAJE DE PERSONAS QUE REALIZAN ACTIVIDAD DEPORTIVA (FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA)	46
FIGURA 4: PORCENTAJE EN QUE LAS PERSONAS REALIZAN ACTIVIDAD DEPORTIVA (FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA)	47
FIGURA 5: ¿CONOCE USTED ALGÚN CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO AL AIRE LIBRE? (FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA)	48
FIGURA 6: SI SE MEJORARA EL CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO ¿ASISTIRÍA? (FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA)	49
FIGURA 7: ¿CUÁLES DE LOS SIGUIENTES SERVICIOS SE DEBERÍAN MEJORAR? (FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA)	50
FIGURA 8: ¿EN QUÉ HORARIO ASISTIRÍA AL SERVICIO? (FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA)	51
FIGURA 9: ¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR MENSUALMENTE POR EL SERVICIO? (FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA)	52
FIGURA 10: DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA A (FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SEGÚN ESTRUCTURA PLACA DEPORTIVA BARRIO CRISTÓBAL)	67
FIGURA 11: DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA B (FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SEGÚN ESTRUCTURA PLACA DEPORTIVA BARRIO CRISTÓBAL)	68
FIGURA 12: DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA C (FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SEGÚN ESTRUCTURA PLACA DEPORTIVA BARRIO CRISTÓBAL)	69
FIGURA 13: DIAGRAMA DE FLUJO (FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA)	73
FIGURA 14: PROCESO DE COMPRA Y ADQUISICIONES DE ROKEFIT (FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA)	74
FIGURA 15: PROCESO DEL PLAN DE SERVICIO DE ROKEFIT (FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA)	75
FIGURA 16: ORGANIGRAMA DE ROKEFIT (FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA)	78

FIGURA 17: UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES (FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA, SOPORTADO EN EL ESTADO DE RESULTADOS DEL PRESENTE PROYECTO).....	93
FIGURA 18: ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO (FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA).....	95
FIGURA 19: BALANCE GENERAL (FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA).....	97
FIGURA 20: INDICADORES DE RENTABILIDAD PROYECTADOS (FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA).....	98
FIGURA 21: FLUJO DE CAJA LIBRE (FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA).....	101

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto, es una propuesta para la reapertura del Club de Acondicionamiento Físico al aire libre ROKEFIT, para que las personas de barrio Cristóbal de la comuna de la América en la ciudad de Medellín puedan contar nuevamente con un lugar especializado donde compartan con personas de varias edades y en el cual se mantengan activos con una alta calidad de vida, minimizando la violencia y los malos hábitos, con un enfoque multidimensional desde los factores físicos, psicológicos y sociales.

Es por esto que a partir de un estudio del sector, mercadeo, técnico, organizacional, legal, social y financiero se pretende conocer la viabilidad para la reapertura del Club de Acondicionamiento Físico, en el cual se ofrecerá la solución a las variables que consideraron los habitantes del sector, arrojadas en la investigación de mercados. Es un proyecto que, si bien, en el sector existen algunos centros de entrenamiento físico similares con sistemas de entrenamiento particulares, se logra una diferenciación de éstos en tres aspectos: En primer lugar, el servicio se brindará a un rango de edades muy amplio, que estará comprendido entre los 15 y 60 años; en segundo lugar, se ofrecerán horarios flexibles entre 6 de la mañana y 7 de la noche; y en tercer lugar, es el único Club de Acondicionamiento Físico al aire libre en el sector.

El presente trabajo cuenta con 7 Módulos: Análisis Sectorial, de Mercados, Técnico, de Organización, Legal, de Impacto y Financiero, los cuales fueron basados en los conocimientos adquiridos durante la Especialización en Gerencia de Proyectos, de igual forma cuenta con 34 tablas, 19 gráficos, finalizando con la bibliografía y los anexos del proyecto.

PALABRAS CLAVES: Ciudad de Medellín, comuna de la América, barrio Cristóbal, club de acondicionamiento físico al aire libre, ROKEFIT, malos hábitos, edades, enfoque multidimensional, factores físicos, psicológicos, sociales, sector, reapertura, violencia, calidad de vida, viabilidad

ABSTRACT

The present project is a proposal for the reopening of the ROKEFIT Outdoor Fitness Club, so that the people from the Cristobal neighborhood of the America district in the city of Medellin can once again have a specialized place where they can share with people of various ages and in which they can remain active with a high quality of life, minimizing violence and bad habits, with a multidimensional approach from physical, psychological and social factors.

That is why from a study of the sector, marketing, technical, organizational, legal, social and financial is to know the feasibility for the reopening of the Fitness Club, which will offer the solution to the variables considered by the inhabitants of the sector, thrown in the survey. It is a project that, although in the sector there are some similar physical training centers with particular training systems, a differentiation of these is achieved in three aspects: First, the service will be provided to a very wide age range, which will be between 15 and 60 years; secondly, flexible hours will be offered between 6 in the morning and 7 at night; and thirdly, it is the only Outdoor Fitness Club in the sector.

The present work has 7 Modules: Sectoral, Market, Technical, Organization, Legal, Impact and Financial Analysis, which were based on the knowledge acquired during the Specialization in Project Management, likewise it has 34 tables, 19 graphs, ending with the bibliography and the annexes of the project.

KEYWORDS: City of Medellin, commune of America, Cristobal neighborhood, Outdoor Physical Fitness Club, ROKEFIT, bad habits, ages, multidimensional approach, physical, psychological, social factors, sector, reopening, violence, quality of life, viability

INTRODUCCION

En la actualidad es muy común la práctica del ejercicio en diferentes modalidades, donde se combinan estilos y faces de entrenamiento, en todos los estratos sociales se encuentra influenciada la actividad física como sinónimo de salud y belleza, sin embargo, ha sido un contraste muy grande ya que por diferentes causas, para muchas personas no es muy frecuente este tipo de actividades, ya sea por su ubicación, presupuesto, o los lugares que frecuentan para los diferentes ejercicios, se encuentran muy aglomerados, produciendo que el cliente se canse y no asista más a sus entrenamientos, y es muy común este crecimiento poblacional, ya sea por muchas causas, como lo son por ejemplo los desplazamientos forzosos, donde se han presentado un gran número de desplazamientos de las poblaciones desde las zonas rurales hacia las zonas urbanas de Medellín, haciendo más complicado la participación de muchas personas a los lugares donde acostumbraban realizar sus ejercicios, ya que el espacio y el lugar no es proporcional al número de participantes.

Otro aspecto preocupante es el auge de la tecnología y maquinas que realizan el trabajo del hombre, llevando ello al sedentarismo, acarreando como consecuencia la acumulación progresiva de grasa corporal y como resultado el aumento de la obesidad y problemas de salud.

La falta de actividad física, agrava el estilo de vida contemporáneo, como el tabaquismo, el estrés, la sobrealimentación, etc, han marcado y originado enfermedades crónicas degenerativas.

Aun así, como contraste de esta problemática y como se expuso previamente, existen muchas modalidades y estilos para la práctica del ejercicio, como lo es por ejemplo, el crecimiento de la cultura fitness, que cada vez está en progreso constante y es una de las primeras opciones para combatir el sedentarismo. Sin embargo, el gran contrapeso de este tipo de prácticas y es muy

frecuente, suele presentar limitación de edades, ya que ello requiere un gran rendimiento físico, desplazando de esta manera a la población más adulta, y si a ello le sumamos el precio y la arquitectura del lugar donde se practican estos ejercicios, muchas veces no son los más adecuados y los presupuestos no están al alcance de todos.

Por lo anterior, el presente estudio tiene como fin el estudio de prefactibilidad para la práctica del ejercicio, ofreciendo un servicio de acondicionamiento físico al aire libre que fomenta hábitos de vida sana en la comunidad a través de actividades o ejercicios físicos basados en el crossfit o entrenamiento funcional, así como otras actividades recreativas. Este servicio ofrece un tipo de entrenamiento semi-personalizado y apto para todo público, garantizando que en las personas se generen cambios físicos y psicológicos permanentes tales como:

- Mejoramiento de la autoestima
- Cambios en hábitos alimenticios y disciplina
- Creación de un estilo de vida saludable y fomento de esto en la comunidad.

Despreocupándonos entonces de que el lugar o el espacio sea muy grande o muy pequeño para determinado número de personas, anexando precios favorables para todo tipo de estratos, logrando así un complemento que pueda combatir el sedentarismo contemporáneo sin excusas.

1. NOMBRE DEL PROYECTO

Estudio de Pre-Factibilidad para la reapertura de un club de acondicionamiento físico y de vida sana al aire libre en la unidad deportiva de Barrio Cristóbal de la comuna la América de la ciudad de Medellín.

2. FORMULACIÓN Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El sector de la América, es una de las 16 comunas de la ciudad de Medellín dentro del Valle de Aburra. Se caracteriza por ser un sector de carácter residencial y en menor proporción comercial que han manifestado un crecimiento poblacional en los últimos años, así como una renovación urbana importante incluida en la llegada de unidades residenciales que han venido cambiando la cara de sector popular a moderno y con importante valorización hacia la tendencia de comunidades de estratos socioeconómicos medio y altos.

Antiguamente un sector influenciado y golpeado por la violencia de los carteles del narcotráfico y diferentes combos delincuenciales que con su actuar, generaban en sus habitantes en su mayoría trabajadores, educadores y comerciantes, pánico y encerramiento en sus hogares, además de un componente adicional; la cercanía con el que fue teatro de operaciones de la violencia de carteles, la Comuna 13.

Después de la intervención del estado y del ejército en las diferentes operaciones contra los grupos ilegales al principio de la década del 2000, se logró recuperar la tranquilidad en la zona, reactivando la construcción de zonas residenciales y comerciales. También teniendo más control del gobierno municipal, y a partir de las alcaldías progresistas como la de Sergio Fajardo que sucedieron después de esas épocas de violencia, se lograron crear entonces espacios de recreación y de actividades deportivas, esto gracias a través del INDER (INDER-Instituto de

Deportes y Recreación de Medellín., 2018), cuyo fin era enterrar el pasado violento de las comunidades que residen en esa zona así como ofrecer a la población joven emergente alternativas diferentes a la involucración en actividades delincuenciales.

En la unidad deportiva de Barrio Cristóbal en la Comuna de la América (Esquina Calle 39, Cra. 86a, Medellín, Antioquia), recién renovada y actualizada con espacios de alto rendimiento deportivo y de la cual además se benefician alrededor de 5.000 personas. Hacia finales del 2016 surgió una iniciativa privada de negocio basada en el entrenamiento funcional y crossfit, llamada ROKEFIT, cuyo creador y representante es John Steven Roqueme, vecino del sector, tecnólogo en entrenamiento deportivo y aspirante a Licenciado en deportes y recreación. Aprovechó los espacios de la unidad deportiva de Barrio Cristóbal de la América, así como unos permisos adquiridos con el INDER producto de sus prácticas en la institución. Para crear esta iniciativa que beneficia actualmente en primer lugar a amas de casa y a vecinos del sector y promueve la práctica del deporte. Su método de entrenamiento basado en circuito funcionales con bases en las disciplinas de Funcional Training, Crossfit, HIIT, Tabata y Prehab, que hasta el momento ha traído beneficios a la comunidad impactada de la cual desde el 2016 iniciando con 2 personas, actualmente es un grupo de 30 personas distribuidas en 3 horarios durante la semana, y muy regularmente un fin de semana al mes.

ROKEFIT, a pesar de ser un método diferente de entrenamiento, puesto que es completamente al aire libre y novedoso frente a sus directos competidores que son clubes de acondicionamiento con las mismas disciplinas, BIGTRAINING, (ubicado en la Calle 37 # 87-12 Esquina), y CUSTOM FITNESS (83a-63, Cl. 37B #83a-33), así como los gimnasios de gran formato BODYTECH sede San Juan (Cl. 44 con 84) y ACTIONFITNESS (CRR 81 # 43 – 6),

tiene varias problemáticas que se vuelven en factores críticos y esenciales para su correcto funcionamiento, entre los que se puede destacar un desconocimiento de los costos y su proyección, difusión, segmentación y estimación del mercado objetivo, estudios técnicos y de localización, así como el poco margen de maniobra financiero que haga que el proyecto sea viable y sustentable. Cabe resaltar que el pasado mes de junio del 2018, se presentó un incidente de inseguridad en el sector, producto del resurgimiento de los combos delincuenciales destinados al microtráfico de estupefacientes, hecho por el cual generó pánico y deserción de muchos miembros activos al club y también desplazamiento de horarios.

A continuación, se profundizará las problemáticas mencionadas anteriormente y que con base en este estudio de prefactibilidad se lograra buscar superarlas en pro del mejoramiento y ampliación de los servicios que se ofrecen.

Mercado

ROKEFIT, carece de un estudio de mercado serio donde se determine el alcance y el público objetivo y que permita llegar a más espacios deportivos de la comuna La América, se necesita definir su oferta y su demanda, así como determinar cuánto vale los servicios ofertados. Además, se requiere una segmentación del mercado actual en pro de saber que público se beneficiaría con ROKEFIT en su calidad de vida. Teniendo en cuenta también a que la población de los barrios de la comuna, de estratos socio económicos medios, no tienen el capital de inversión en membresías y otros costos que proponen las diferentes competencias mencionadas, así como muchos no tienen el tiempo y dedicación para la práctica de actividad física. La alternativa ROKEFIT, por ser un método semi-personalizado al aire libre de fácil acceso a todos y a diferentes edades y condiciones médicas, también basado en buenas prácticas posturales y

programas nutricionales, funciona como esa forma de practicar deporte y de obtener resultados en poco tiempo con solo 1 hora diaria.

Estudios Técnicos

No hay un estudio técnico donde permite determinar los costos, las ubicaciones apropiadas y los materiales adecuados para la implementación de ese tipo de entrenamiento y/o acondicionamiento físico. Actualmente adquiridos con recursos propios del señor Steven Roqueme, también improvisando en cuanto a los espacios, para la realización del entrenamiento, traslado de implementos, su mantenimiento y mitigación de días lluviosos que surgen como amenazas al emprendimiento.

Financiamiento

Basado en lo anterior como no hay recursos externos o fuentes de financiamiento, así como una proyección de costos y manejo de un presupuesto y flujo de caja, el emprendimiento no está generando ganancias, a dos años de funcionamiento, a razón de esto carece también de un estudio financiero que lo respalde. Apenas se sostiene con recursos propios y con el público actual basado en una membresía que no supera los 55 mil pesos.

No cuentan con las herramientas necesarias para la práctica de los ejercicios: El crossfit y/o entrenamiento funcional brinda una gran variedad de ejercicios, pero para su empleo se debe de contar con ciertas herramientas o el empresario debe contar con ciertos insumos en su inventario, como lo son; colchonetas, kit de bolas rusas, kit de mancuernas, barra semiolímpica, kit teraband, bandas elásticas, equipo TRX, etc. (EQUIPOS PARA GIMNASIO Y HOGAR, (n.d)) Un centro de acondicionamiento que no cumpla con las herramientas necesarias, ligeramente será rechazado por el cliente.

Competencia, Difusión y Administración

Falta de capacidad para competir con las demás alternativas del sector: esto debido a la falta de difusión, y la ayuda de un entrenador auxiliar. ROKEFIT es administrado y también trabajado por el mismo Steven, esto hace que la labor sea complicada y no se lleven buenas estrategias hacia el crecimiento y mejoramiento de los servicios, se requiere de al menos un staff de colaboradores que le permita administrar bien el negocio, así como empezar a llegar a más ubicaciones dentro de la comuna, como también la ampliación de los horarios y más posibilidades de poder llegar

Marco Legal

Dentro de los aspectos legales que también adolece ROKEFIT, es un respaldo y constitución como personería jurídica basado en persona natural que haría que el proyecto además cumpla tanto como las regulaciones deportivas, como los aspectos legales que menciona la normativa colombiana en cuanto a los proyectos de servicios orientados a la practicas deportivas.

Por esto, con estas problemáticas como premisa se requiere pensar en estudiar a través de prefactibilidad su mejoramiento para que se dé marcha a la ampliación de ROKEFIT en cuanto a servicios y a ubicaciones haciendo que se convierta en un método alternativo sólido, competitivo e innovador en la ciudad de Medellín frente a las prácticas, clubes de acondicionamiento y grupos tradicionales. Siendo también financieramente sostenible y haciendo crecer la oferta de alternativas para mejor la calidad de vida de los habitantes de la ciudad.

2.1 Formulación del Problema

¿Cuáles es la prefactibilidad para la reapertura de un club de acondicionamiento físico y de vida sana al aire libre en la Unidad Deportiva de Barrio Cristóbal de la comuna la América de la ciudad de Medellín?

3. JUSTIFICACION

Partiendo de problemas evidenciados para el emprendimiento del club de acondicionamiento al aire libre. Hay una necesidad presente en el sector y es que cada vez más gente quiere cuidarse y mejorar sus condiciones físicas y cabe adicionar que ante la falta también de alternativas de entretenimiento y ocio por el sector como un centro comercial (el más cercano es Los Molinos, en la Comuna de Belén, Calle 30A ##82a-26). La alternativa que queda es sedentar y por otro lado, la práctica de ejercicio en dichas instalaciones. La mayoría de los usuarios son adultos mayores, así como jóvenes y niños que utilizan estos espacios en horas de la mañana, con una pequeña proporción en las noches.

El INDER dispone de unos espacios gimnasios al aire libre, los cuales de manera gratis la gente puede acceder, estos gimnasios al aire libre en su mayoría son usados por público masculino del cual son muchos que practican otras disciplinas deportivas, como el Street WorkOut. Se hace insuficiente para el público acceder a estos espacios.

ROKEFIT se encuentra en amenaza por dos temas fundamentales: el factor clima ya que por ser un club al aire libre se ve afectado en cuanto a lluvia, esto se solucionaría con los estudios técnicos y organizaciones adecuados para encontrar diferentes espacios donde ROKEFIT funcione sin problemas.

Se busca determinar si el proyecto es financieramente posible para eso se recurre a un estudio financiero.

4. OBJETIVOS

4.1 Objetivo General

Determinar la prefactibilidad para la reapertura de un club de acondicionamiento físico y de vida sana al aire libre en la Unidad Deportiva de Barrio Cristóbal de la comuna la América de la ciudad de Medellín.

4.2 Objetivos Específicos

- Determinar el estado actual del sector, comprendido por un análisis económico, técnico, y legal.
- Determinar el plan de ventas para el mercado objetivo con base a la oferta y la demanda
- Identificar los requerimientos técnicos necesarios para una correcta ejecución del proyecto.
- Evaluar los recursos financieros necesarios para invertir de forma eficiente y acertada para definir la factibilidad del proyecto.
- Identificar los requisitos legales, ambientales y sociales necesarios para el funcionamiento del centro de acondicionamiento físico.

5. MARCO DE REFERENCIA

5.1 Estado Del Arte

Hoy en día la gente se siente más preocupada por su bienestar físico, optando al cuidado personal y a los patrones publicitarios de belleza exterior, producto de las exigencias del mundo moderno de sentirse bien por fuera. Pero al mismo tiempo como necesidad de belleza interior enfocado más al cuidado de la salud, la preservación y la calidad de vida. Basándose en esto, cada vez más gente está adoptando estilos de vida saludable logrando integrar dentro de sus actividades de vida diaria la práctica de alguna actividad física ya bien sea pasiva como las actividades relacionadas con la relajación y desarrollo de la mente o bien activas, exigentes y disciplinadas que se encuentran en los gimnasios, en las prácticas deportivas y en algunos clubes no tradicionales.

Por lo que es necesario traer a colación como puntos referencias algunos aportes y trabajos que se han dado al estudio de este tipo de contextos, donde nos demuestran mediante diversos estudios y análisis que un centro de acondicionamiento físico es viable y aplicable al mercado, por lo que nos sirven de ayuda académica y marco referencial para el presente estudio, entre los que tenemos:

Estudio de prefactibilidad para la creación de un club de acondicionamiento físico en las personas mayores de sesenta años de edad en la ciudad de Bogotá (Contreras Pereyra, 2018)

Trabajo realizado por estudiantes de Especialización en Gerencia de Proyectos de la universidad Minuto de Dios con sede en Bogotá, por los estudiantes Adriana Beltrán Ariza, Viviana Vanessa Pérez Serrano, Yohanna Pinzón Poveda, y se fundamentaron en lo siguiente:

Objetivo: realizar un estudio para identificar las necesidades y expectativas en la creación de un club de acondicionamiento físico para el adulto mayor en la ciudad de Bogotá, a través de técnicas de recolección de información de la población referenciada de nivel socioeconómico medio y alto para determinar la viabilidad del proyecto, de acuerdo con los resultados alcanzados a través de la evaluación de mercado, las evaluaciones técnicas y financieras.

Muestra: en una muestra representativa de 377 personas mayores de 60 años de la localidad de Usaquén pertenecientes a los estratos 4, 5 y 6, donde se realizaron encuestas para la recolección de datos.

Conclusiones: es una alternativa de negocio viable en una perspectiva financiera y social. Como se demuestra en los valores de la evaluación financiera del proyecto, es una alternativa recomendable, y seguro para la inversión, se evidencio a través de la encuesta realizada que se generaron grandes expectativas frente a la construcción de un centro de atención del adulto mayor que incluía en su misión la promoción de servicios de recreación mediante el desarrollo personal y social con el mejoramiento de la capacidad psicomotriz psicológica y física para mejorar la calidad de vida de estos mayores de 60 y en su visión incluyen el mejoramiento social para fortalecer su entorno familiar.

Frente a otras alternativas en el mercado para personas mayores de 60 años que necesiten realizar actividad física y adicionalmente el impacto a nivel social es favorable ya que se crean 13 opciones de empleo directos con la empresa.

Se evidencio que es posible responder a las necesidades en el mercado con condiciones de calidad, alto profesionalismo, horarios adecuados a la necesidad de la población, precios

apropiados para los servicios ofrecidos en un ambiente atractivo y con un servicio orientado a las características para la satisfacción del usuario.

Estudio de factibilidad para la creación de un club de acondicionamiento físico terapéutico “Inmotion La Revolución Fitness” (Paz Valencia, 2016)

Trabajo realizado por un estudiante de Maestría en Gestión de Organizaciones de la universidad Cooperativa de Colombia, Seccional Cali, por el estudiante Douglas Alberto Paz Valencia, donde se fundamenta en lo siguiente:

Objetivo: investigar y estudiar mediante la oferta, la demanda y los diferentes estudios técnicos y legales, así como la estructura organizacional que se requieren para la creación del centro de acondicionamiento físico terapéutico.

Muestra: el tamaño de la muestra es de 382 personas, a las que se le aplicó la encuesta, donde todos los individuos o posibles clientes están comprendidos entre edades 12 a 75 años de la comuna 2 y 3 de estrato 5 y 6 de Santiago de Cali.

Conclusiones: se comprueba que el estudio es factible en términos de participación en un programa de acondicionamiento físico en sitios emblemáticos en la ciudad de Santiago de Cali por parte de los encuestados ya que las personas están enfocadas en esta tendencia fitness.

El Centro de acondicionamiento físico terapéutico será un centro donde se realizará entrenamiento funcional semi-personalizado en sitios emblemáticos y entrenamiento personalizado donde es el cliente quien establecerá el lugar de la realización de su actividad física.

El proyecto financieramente es factible ya que el retorno significativamente es superior a la expectativa del inversionista. Esto se debe a inversión inicial del proyecto ya que es baja comparada con el flujo de caja que resulta de cada año.

Estudio de prefactibilidad para la creación de un centro de acondicionamiento corporal ubicado en el sector norte de la ciudad de Quito (Andrade Romero, 2014)

Estudio realizado por un estudiante de Ingeniería Comercial de la universidad de Las Fuerzas Armadas de Ecuador, por el estudiante Luis Carlos Andrade Romero y se basa en lo siguiente:

Objetivo: Realizar un estudio de prefactibilidad que permita abordar todos los parámetros que se requieren, realizando investigaciones previas como estudio de mercados, análisis técnico y sectorial, que permitan aclarar y definir la viabilidad financiera del proyecto para la creación de un centro de acondicionamiento corporal.

Muestra: Según información, se aplicó una encuesta a 125 personas, económicamente activas de los estratos económicos 4 y 5 de las zonas rurales de Rumipamba, Jipijapa, Iñaquito y Concepción.

Conclusiones: El proyecto cuenta con un segmento de mercado que si estaría dispuesto a contratar los servicios del Centro cuya principal característica es la personalización de su servicio.

Para la supervivencia en el mercado, el estudio de la empresa y su organización, permite concluir que las estrategias de diversificación relacionada, diferenciación y penetración del mercado ,permitirá captar clientes en horarios donde históricamente la demanda es baja, se podrán diferenciar de la competencia e ingresar a nuevos mercados que han sido olvidados por la competencia

El proyecto es factible de realizarse puesto que el resultado de indicadores financieros como el VAN mayor a cero y el TIR mayor a la tasa de descuento tanto en condiciones normales como en condiciones pesimistas permiten concluir la viabilidad de ejecución del Centro que tendrá un periodo de recuperación de la inversión de 4 años y 5 meses.

5.2 Marco Teórico

En los últimos años, la evolución del sector fitness ha estado muy marcada por el contexto económico y con ello la gran demanda que ello conlleva por parte de una sociedad cuya necesidad constante de mejorar su calidad de vida aspirando a mejores hábitos, principalmente por motivos de salud, ha favorecido la entrada de nuevos modelos de negocio como lo es por ejemplo el entrenamiento multifuncional o Crossfit. Para el presente trabajo de grado nos vimos en la necesidad de apoyarnos en las siguientes teorías que nos sirvieron como guía para su ejecución. (Alberto, 2017)

5.2.1 Análisis Sectorial

Un sector es un grupo de empresas que suministra a un mercado. La diferencia entre estructura sectorial y de mercado es que en el análisis sectorial se entiende que la rentabilidad del sector está determinado por la competencia en dos mercados: el de productos y el de factores. El requisito previo para un análisis eficaz del entorno es distinguir lo vital de lo meramente importante. El entorno sectorial está formado por tres tipos de jugadores: clientes, proveedores y competidores. (Análisis sectorial, s.f.)

Análisis del atractivo del Sector: Las Cinco Fuerzas de Porter

Según Porter, si no se cuenta con un plan perfectamente elaborado, no se puede sobrevivir en el mundo de los negocios de ninguna forma; lo que hace que el desarrollo de una estrategia

competente no solamente sea un mecanismo de supervivencia, sino que además también te da acceso a un puesto importante dentro de una empresa y acercarse a conseguir las metas propuestas. (Matias, 2015)



Figura 1: Esquema 5 fuerzas de Porter (Fuente: 5 fuerzas de Porter extraídas de la Pág. <https://www.5fuerzasdeporter.com/>)

5.2.2 Investigación de Mercados.

Para hacer una investigación se recurre a métodos estadísticos, analíticos y de diversas técnicas para obtener los datos o información que necesitemos. Los informes realizados luego de realizar dicha investigación nos dan las bases para actuar a favor del cliente y tener éxito en la compañía, también para definir, por ejemplo, campañas de publicidad y marketing, lanzar nuevos productos, etc. (Investigación de Mercados: La guía definitiva, (n.d))

5.2.3 Estudio Técnico

Un estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad

técnica de cada una de ellas. Este análisis identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita. (El proceso de preparación y evaluación de proyectos, (n.d))

5.2.4 Marco Legal-Formas o modalidades legales para operar

Posiblemente el marco legal sea un tema que presente una situación especial, pues las leyes suelen interpretarse como un conjunto de restricciones al quehacer de las empresas, en tanto su formulación, desde los planteamientos de los constituyentes, obedece más a la necesidad de encauzar el delineamiento de un proyecto, en este caso, del desarrollo económico y social del país. El código de comercio, la ley de impuesto sobre la renta, la ley federal del trabajo, al igual que el resto de reglamentos ligados a las empresas prestadoras de servicios o productivas, en sus primeros artículos nos presentan un conjunto de preceptos que tienen por objeto ayudar a la creación de un ente activo que es la empresa y, a través de ella, constituir las bases del crecimiento económico y social de la nación. (Marco Legal - Formas o modalidades legales para operar, (n.d))

5.2.5 Evaluación Financiera de Proyectos: Cómo optimizar las decisiones de inversión en su empresa.

Cuando los proyectos fallan, a menudo, es por la falta de investigación previa a la ejecución de los mismos. Afortunadamente, esto puede evitarse. El éxito o el fracaso de un proyecto dependen, en gran medida, de su grado de evaluación, es decir, de la valoración de sus riesgos, gastos, beneficios, recursos y elementos. Se trata, de buscar la mejor alternativa de inversión. En el mundo financiero, esta investigación se denomina evaluación financiera de proyectos (PFE

por sus siglas en inglés). Todo proceso de evaluación implica situarse en escenarios hipotéticos. El objetivo, es poner el proyecto en dichos escenarios y, a la vez, tratar de plantear los retos que ello implicaría, para el cumplimiento de las metas iniciales. De este modo, los gestores del proyecto, pueden introducir los cambios que mejoren la ejecución del mismo. (Sandra Lorena, (n.d))

5.3 Marco Conceptual

Para este capítulo se hará descripción articulada de los conceptos básicos y técnicos utilizados, basándose en referencias de algunos autores que ponen en escena unas definiciones breves.

La evaluación de proyectos es un concepto global que se aplica universalmente a la gerencia de proyectos y su definición actual ya está estandarizada en básicamente hacer un análisis desde el concepto de proyecto y avanzando hacia la formulación de su evaluación con base en unos criterios como mercado, tamaño y finanzas, diferenciándose si este esfuerzo o proyecto cumpliría una función social. Debido a la naturaleza de los proyectos, esta evaluación puede ser Evaluación privada y Evaluación social, siendo para este caso, efectos de este proyecto, una evaluación privada, tratándose así de un proyecto de inversión. (BID, Banco Interamericano de Desarrollo, 1997)

Aclarando que en este proyecto se tomara la evaluación de naturaleza privada, o proceso de reinversión, dentro de este proceso se debe tener en cuenta la Prefactibilidad y para efectos de estudio se tiene el siguiente concepto:

La Prefactibilidad (Pérez Porto & Merino, 2015) supone un análisis preliminar de una idea si es viable que se convierta en proyecto, de manera que al realizarse se toman diversas variables que permitan recopilar toda la información posible para materializar dicho esfuerzo o proyecto.

Estudio de Mercado: Determina las variables que hacen que el proyecto sea potencial y que sea divulgado, entre las variables están: Demanda, Oferta, Precios, características de clientes y productos.

Estudio Técnico: se detallan y se cuantifican los costos de inversión, mantenimiento y operación de la alternativa o idea concreta seleccionada.

Estudio Financiero: determina la rentabilidad del proyecto para tomar la decisión de su conveniencia, programa la ejecución financiera del proyecto.

Profundizando en los temas del desarrollo del proyecto, tenemos el concepto de Centro de Acondicionamiento Físico el cual simboliza a nivel general los demás factores que influyen allí como vida sana y entrenamiento funcional

El concepto de Centro de Acondicionamiento Físico difiere de gimnasio en varios aspectos fundamentales. Según Comfama (Caja de Compensación Familiar de Antioquia) entidad que promueve hábitos de vida saludable a nivel local en la ciudad de Medellín y Antioquia, hace una diferencia notoria entre gimnasio y CAPF o centro de acondicionamiento y preparación física y su enfoque de componente de salud en cada uno de los planes o membresías que ofrece, dentro de los cuales es un servicio completo que incluye deportólogos profesionales, fisioterapeutas, nutricionistas, que al inicio del entrenamiento, realizan una valoración física exhaustiva y definen cuales son los planes o esquemas que más se ajustan a la condición física de las personas o clientes. (CONFAMA, Caja de Compensación Familiar de Antioquia, 2014)

6. MARCO METODOLÓGICO

6.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación a emplear es de tipo descriptivo; la investigación descriptiva, es aquella que se refiere a la descripción de algún objeto, sujeto, fenómeno, en total o parte del mismo, tal como un aparato, técnica, método, procedimiento o proceso, es decir, que en este tipo de investigación se parte del supuesto de la descripción que se va a realizar no ha sido hecha anteriormente. Sin embargo, se acepta como perfectamente válida y original, la descripción de alguna variación o modificación de algo ya descrito, por ejemplo, en un aparato, técnica o proceso, se pueden modificar sus componentes y así obtener resultados diferentes y mejores a los anteriormente descritos y que pueden ser favorables o desfavorables a los fines perseguidos por el investigador. (Van Dalen & Meyer, 2006)

6.2 Diseño de la investigación

Para el estudio de mercados Se utilizará una investigación de mercados, empleando como herramienta de indagación una encuesta dirigida a los habitantes de barrio Cristóbal; donde el resultado de la muestra será determinante para generar resultados más acordes a las necesidades de la población.

El estudio del sector está definido por dos partes, el sector macro y el micro. Dentro del macro sectorial se requiere determinar la tendencia del mercado en cuanto al servicio ofrecido y dentro del análisis micro sectorial, se definen, los proveedores, compradores, competencia y los sustitutos del sector. (Villalobos, James. 2012)

Para el estudio técnico, se requiere investigar factores como el tamaño, la localización y la ingeniería del proyecto. Además es aquí donde se determina los costos en los que se incurrirán

para su implementación donde incluye: lugar, equipo, instalaciones, tecnología y otros elementos para la producción del producto o servicio.

Para el estudio financiero, se requiere realizar un detallado análisis de presupuesto, determinando de manera cuantitativa y monetaria el costo de la operación del proyecto y su aceleración y visualizar su viabilidad y recuperación del mismo en el tiempo.

Para el estudio legal, se requiere definir las normas que rigen el proyecto y dentro de las cuales se constituirá el mismo.

Para el estudio ambiental, se requiere definir los impactos ambientales que producirá el proyecto dentro de su ejecución.

7. ENTREGA DE DIFUSIÓN Y DIVULGACIÓN DEL PROYECTO

El propósito de este proyecto como es estudio de prefactibilidad para la reapertura de un club deportivo al aire libre , inicialmente es un esfuerzo académico que se le entregara a la Institución Universitaria Esumer y a su centro editorial cumpliendo los requisitos y las normas técnicas que se necesitan para la presentación de este trabajo y además como requerimiento para la consecución y desarrollo del programa Especialización en Gerencia de Proyectos en su etapa de finalización y entrega final en la fecha del año vigente. Sin embargo, se hace la salvedad que de que se hace esta entrega bajo las siguientes condiciones y acciones que se tomaran como producto final de la investigación que resultara, dado el caso de que los diferentes estudios desarrollados y explicados en este documento arrojen un resultado factible para que se lleve a cabo el proyecto y se pase la siguiente fase de inversión. Por tanto, se dispone la entrega, su divulgación y su difusión con lo siguiente:

Se le entrega a la Institución universitaria Esumer como ejercicio académico para que a través del banco de proyectos se le dé continuación y explotación del producto de la investigación especialmente su implementación en localizaciones diferentes a las mencionadas en los objetivos principales de este proyecto. Así como las explicadas en el capítulo consiguiente de análisis técnico.

Se aclara que en los autores de la investigación harán parte activa del proceso de inversión y ejecución de este ya que la intención es que este proyecto se lleve a cabo en la Comuna de La América, haciendo una prueba piloto en la placa polideportiva de Barrio Cristóbal.

Los autores también harán participación como consultores y/o interesados del desarrollo de esta iniciativa en las localizaciones que se propongan en la continuación del proyecto.

Con ayuda del fondo emprender o centro de emprendimiento que tiene Esumer se pretende hacer la divulgación e inscripción del proyecto en pro de consolidar, mejorar y desarrollar el proyecto, permitiendo que este pase a las etapas de inversión y ejecución por medio del apoyo y la orientación de este recurso empresarial. Así como divulgarlo diferentes organizaciones que fomentan el emprendimiento para lograr su posterior maduración financiera y consolidación.

8. USUARIOS POTENCIALES Y SECTORES BENEFICIADOS

Los usuarios potenciales y/o sectores beneficiados por el proyecto, serían los usuarios interesados en la información administrada por la investigación, jóvenes y adultos que deseen una información más profunda del tema centro de acondicionamiento físico al aire libre.

9. ALCANCES O LIMITACIONES

9.1 Alcance Geográfico

Este proyecto se desarrollará en la unidad deportiva del Barrio Cristóbal de la comuna la América de la ciudad de Medellín.

9.2 Alcances Temporales

Legal: A través de la investigación se identificará los requisitos legales que facultan el proceso del entrenamiento funcional en polideportivos o parques barriales.

Financieras: El proyecto de investigación se financiará con recursos de los investigadores y préstamos bancarios.

Tiempo: Para el desarrollo del estudio de la pre-factibilidad se cuenta con una duración de 5 meses, contados a partir del mes de julio a diciembre de 2018.

10. ANÁLISIS SECTORIAL

Para analizar de forma apropiada el mercado competitivo frente al que actualmente se está tratando de atraer un número importante de clientes para la práctica de actividades de fitness, se hace importante destacar que en el mercado no solo ha crecido la oferta sino también la demanda (Cristancho Hernandez, 2014), cada vez es más extensa la lista de personas que se interesan por el cuidado de su cuerpo y de su salud, y a ello le van anexos los estereotipos que se venden en la actualidad en esta sociedad civil contemporánea, donde muchas personas anhelan tener el excelente cuerpo bien formado y tonificado que en estas entidades venden, por ello es necesario hacer un análisis palpable a nivel micro y a nivel macro en donde este mundo de la práctica fitness ha tenido gran participación..

10.1 Entorno Macrosectorial

10.1.1 Tendencias actuales en el mundo fitness

Profundizando un poco en el tema del entrenamiento al aire libre, Medellín en Colombia es pionera en estas prácticas. Gracias a las iniciativas del INDER que, con la implementación de gimnasios al aire libre, cada barrio tiene acceso a la actividad física y a su práctica con equipos que cumplen las funciones de las grandes máquinas de los gimnasios tradicionales. Pero las tendencias del mundo fitness a nivel global, enfocadas a diferentes alternativas y a la innovación cada vez presentan más opciones, con las cuales incluso se pueden obtener beneficios a más corto plazo, también basándose en los diferentes tipos de gente y también a los objetivos de condición física, salud, belleza y bienestar. (Restrepo Guzmán, 2014).

Ejemplos como Entrenamiento Funcional y el Crossfit, entre otras, hay para todos los gustos. Estas con diferentes niveles de intensidad, así como aplicación en diferente tipo de público. Mientras que el Crossfit es un entrenamiento de alta intensidad, pero con resultados a corto plazo y no apto para todo público (de 15 a 65 años), el entrenamiento funcional es de intensidad moderada, apta para todo público, basándose en los objetivos de cada persona con resultados a corto y mediano plazo. Estas tendencias aparecen en el top de 20 de tendencias actuales basadas en una encuesta mundial hecha por el Colegio Americano de Medicina del Deporte ACSM en inglés realizada a principios del 2018 (Thompson, 2017), y de las cuales en la ciudad de Medellín ha venido adoptando rápidamente.

Entre las tendencias que se mencionan son el HIIT, o entrenamiento de intervalo de alta intensidad, entrenamiento en grupo o les mills, Los aplicativos y gadgets, entrenamiento con el propio peso, entrenamientos con fuerza, el entrenamiento como disciplina, el yoga, entrenamiento personalizado, programas para el adulto mayor y el entrenamiento funcional.

10.1.2 Análisis económico del Macroentorno

En América Latina el negocio del entrenamiento físico ya mueve 6 mil millones de dólares y llega a 65.800 gimnasios, según referenció International Health, Raquet & Sportclub Association (Ihrsa), en la segunda edición del reporte evolución, actualidad y futuro del sector de clubes y gimnasios, dedicada a este mercado.

“Lo que en 2012 era el incipiente fenómeno low cost (bajo costo), hoy es una ola que no para de crecer; la internacionalización que antes era una excepción, hoy es moneda corriente. En el informe anterior (2012) no usamos ni una vez la palabra boutique, en 2017 la mencionamos 14

veces”, describió el editor del mercado fitness de la publicación, Guillermo Vélez. (Cubillos Murcia, 2018)

Según lo publicado en Insight, en el mundo la rentabilidad del mercado de Fitness está aumentando en forma considerable. La industria correspondiente mundial obtuvo ingresos por US\$84 mil millones en 2014, con más de 180 mil gimnasios operativos y 144,7 millones de usuarios asociados de acuerdo con La industria del fitness mundial obtuvo ingresos por U\$84 mil M en 2015. En Europa en el año 2015, este mercado creció un 4%, y corresponde a unos €26,8 billones y en Estados Unidos a unos €16,9 billones, que es el más grande de su tipo en el planeta según indica Industria del fitness mundial. (Heano Ortega, 2016)

Dirigiéndonos al continente norteamericano, Estados Unidos ingresó 27.600 millones de dólares en el 2016, convirtiéndose en la cuna y potencia mundial del fitness en la actualidad y con ello, La industria americana de la actividad física mantiene su hegemonía por encima de Europa, tras crecer un 7% en términos de facturación y un 3,7% en número de gimnasios.

En términos de facturación, el sector registró una cifra récord en ventas, con un crecimiento del 6,97%, lo que se traduce en 1.800 millones de dólares más que en 2015, superando también a los logrado en el 2014, donde se facturaron 24.200 millones, tal como se demuestra ilustrado en la siguiente gráfica. (EEUU: la cuna y potencia mundial del fitness, (n.d))

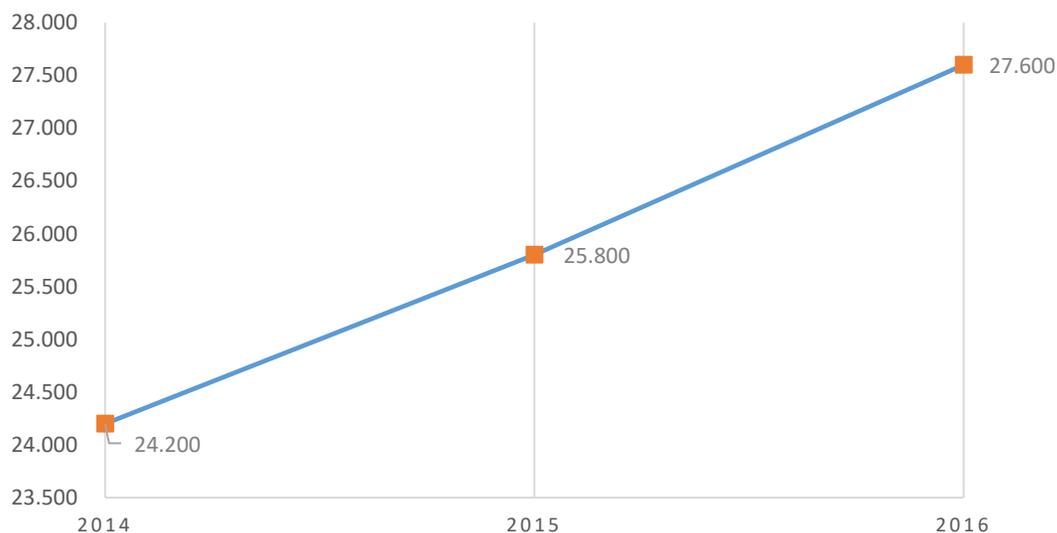


Figura 2: Facturación del fitness estadounidense (Fuente: Esquema extraído de la Pág. <https://www.palco23.com/>)

Macroeconómicamente, el impacto económico es muy grande y frecuentar estos sitios es muy sostenible, como lo son por ejemplo en países como, Chile, donde el porcentaje de población que va a estos sitios a ponerse en forma y gozar de mejor salud llega a un 8 %, mientras las tasas son mayores en Brasil (10 %), Europa (14 %) y Estados Unidos (15 %) moviendo y mejorando de cierta manera la economía de cada país. (Jiménez Morales, 2017)

10.1.3 Estado actual del negocio fitness en Colombia.

En contexto nacional según IHRSA, en Colombia operan 1.752 gimnasios de los 160.000 que existen a nivel global. Lo cual representa el 0,95 por ciento y por ende viene siendo el quinto mercado más grande en la población de Latinoamérica en establecimientos construidos. Ahora bien, por ser un negocio de gran crecimiento económico, el mercado colombiano figura como

cuarto de Latinoamérica facturando anualmente 376 millones de dólares, así como vinculando a 976 mil entre nuevos y viejos usuarios. (Castillo, 2018 y (MURCIA, 2018)).

En Colombia el negocio de los gimnasios y centros de acondicionamiento físico ha crecido tanto que a muchos negocios del contexto los llevó a duplicar el tamaño de las empresas, pasando de 10 sedes a 22, en cuestión de dos años, como lo fue en el caso de la cadena Spining Center Gym.

Y lo que viene es mucho más descomunal. Según Camilo Herrera Mora, experto en tendencias de consumo y presidente de la firma Raddar, del total del gasto de los hogares el 2 % corresponde a los que pagan por ir a los gimnasios y centros de acondicionamiento físico. Parece poco, pero en dinero, como dice el analista, “es toda una salvajada, pues representa 12 billones de pesos, o sea más de lo que registra en ventas anuales del Grupo Éxito en el país”.

Y eso, añade Herrera Mora, sin contar otros gastos que están asociados a esta práctica, como la ropa especializada y las comidas, dos elementos que, al final, terminan configurando lo que para muchos es más un estilo de vida saludable que una simple moda.

La prueba de que el futuro es muy promisorio para los inversionistas en este país. En Colombia la población que asiste a los gimnasios y centros de acondicionamiento físico se estima que no llega al 5 %. Donde mayores tasas de crecimiento económico, con distribución del ingreso, permitirían elevar esa cifra.

De bulto se nota que hay mucho margen para crecer en el mercado colombiano, generando mayor tasa de empleos directos, aportando al mejoramiento de la economía colombiana.

Por ejemplo, la organización Smart Fit, nació ciento por ciento colombiana en 2015, en Medellín. Entonces eran Mas Fit, pero desde agosto de 2016 se fusionaron con Smart Fit

Latinoamérica, la número uno en este continente y la cuarta en el mundo, con más de 400 sedes y operaciones en seis países. Ese cambio disparó los planes de expansión. Abriendo 1,5 sedes por mes. En el 2017 con 30 sedes y para el 2018 llegaron a las 60 en el país”. (Jiménez Morales, (n.d))

Actualmente, en Colombia la facturación anual de los gimnasios locales está entre 500.000 y 550.000 millones de pesos, y crece año tras año. La firma Inversiones en recreación, deporte y salud (Inverdesa), que tiene como marca principal a Bodytech, es el líder del mercado y en el 2014 registró ingresos operacionales por 157.553 millones de pesos, con un crecimiento de 32,2 por ciento, frente al 2013, cuando tuvo 119.124 millones de pesos.

Colombia es una apuesta a invertir por agentes extranjeros, como lo es el caso del gerente de la franquicia Orangetheory Fitness, Daniel Espinosa, afirma que es natural pensar en Colombia para invertir. “La cultura del fitness se ha venido acentuando y hoy, a pesar de no ser el mercado de mayor tamaño, es el que viene creciendo más rápido”. La apuesta de la marca para el 2020 es tener al menos 15 locales en el mercado nacional e invertir una suma aproximada de 8 millones de dólares. Lo cierto es que Colombia ya está en la tendencia, generando 222 millones de dólares al año en este mercado y cada vez crece más la necesidad por un estilo de vida sano por parte de los usuarios y con ello las grandes oportunidades económicas que esta industria del fitness puede ofrecer. (Castillo, 2018)

10.2 Entorno Microsectorial

10.2.1 Análisis del impacto económico y social.

El sector de la América es una de las comunas en donde más se realiza la práctica deportiva en la ciudad de Medellín, ya que en su cultura y en su gente se habla del sentido de verse bien y

sentirse bien. Esta adoptado como el estilo de vida no solo de este sector sino de los medellinenses en general, que también lo demuestra la gran oferta deportiva y de actividad física presente en la ciudad, así como en el incentivo desde los hogares a practicar actividad deportiva. A temprana edad se evidencia la forma como influencia en las familias estos estilos de vida fomentado por los padres, primero como una forma para no repetir los mismos hábitos de los adultos y segundo como alternativa y resistencia a la influencia de factores de problemáticas sociales como la drogadicción y la delincuencia y más en la comuna 12 de la América, sector que tiempo atrás estuvo tan marcado por acontecimientos criminales, y es por ello que allí esta tan definida la postura de la práctica deportiva, por que como se demostró previamente en el planteamiento del problema, gracias a la iniciativa del INDER, mediante la creación de espacios de recreación y actividades deportivas, los habitantes lograron optar por nuevas salidas que no fuera la violencia, además el Instituto de Deporte y Recreación -INDER (Instituto de Deportes y Recreación de Medellín, s.f.) dispone de más 200 gimnasios al aire libre en todos los barrios, mientras que en lo privado hay una oferta de 600 centros de acondicionamiento físico con lo cual se evidencia la gran acogida que tiene este negocio en el sector. (Nieto, 2017).

La América forma parte de las comunas de la ciudad de Medellín junto con 68 municipios, donde la Cámara de Comercio encontró que el año pasado había 130 organizaciones de este tipo (de un total de 184 mil registros) cuando en 2014 solo se encontraban 96, lo que da un incremento de 35,4 % en tres años, generando con este importante incremento una notoria importancia que la comunidad le da al entrenamiento físico, aportando con ello al mejoramiento del impacto económico en este sector (Cubillos Murcia, 2018)

Es notorio la gran importancia que se le está brindando a en invertir en la industria fitness como lo es el aporte por parte de Bodytech, quien tiene \$1 millón en adecuaciones y \$1 millón en maquinaria por metro cuadrado. El esquema es un low cost puro con entrenamiento cardiovascular y de musculación, y los precios van desde \$29.000 al mes. Toda esta acogida que la industria del deporte ha aportado es un factor indispensable para el mejoramiento de la economía de la comuna, ya que con ello se generaran mejor fuente de empleo e ingresos y si adicionalmente recordamos la excelente ubicación estratégica y geográfica que tiene Medellín en el campo comercial, de la cual la comuna se puede ver muy bien favorecida por la necesidad de expansión de muchas marcas con excelente proyección empresarial, entre los que ya están, el ya mencionado Bodytech, Animal X, entre otros. (Guevara Benavides, 2018)

Sin embargo, una gran parte de la población se le dificulta el acceso a estos sitios de entrenamiento, por eso han surgido iniciativas más asequibles al público que no cuentan con estos recursos y han recogido todas estas tendencias fitness y se han trasladado a los parques, los polideportivos barriales, las juntas de acción comunal, incluso personalmente a las zonas sociales de las unidades residenciales, permitiendo que con mayor frecuencia, el público practique actividad física independiente de la capacidad económica que tenga para acceder a estos servicios. Un ejemplo de esto, el Entrenamiento Funcional al Aire Libre. (Street Fitness, 2018)

Es por ello que la Comuna 12 – La América, cuenta con diversos parques, canchas, coliseos, placas polideportivas y piscinas, tanto en establecimientos públicos como privados. En total cuenta con 76 equipamientos de recreación y deporte, distribuidos en cada uno de sus barrios entre los que están la unidad deportiva, el coliseo Salazar y Herrera, la placa polideportiva, el

parque Jhon Frank, parques infantiles, entre otros. Donde jóvenes y adultos pueden disfrutar de un espacio de relación, deporte, socialización y otras personas inclusive pueden favorecerse con un proyecto empresarial aprovechando dichos espacios para la creación de centros de entrenamiento donde se practique el Crossfit, práctica que aun en el sector no es muy común (Plan de desarrollo local / Comuna 12 La América, 2015)

Por lo anterior, se demuestra que la reapertura del Club de acondicionamiento físico al aire libre es muy viable por la gran demanda deportiva que exige el sector, sin embargo, también es muy importante conocer otros factores como lo son:

Geografía:

La Comuna 12 – La América hace parte de las 16 comunas y cinco (5) corregimientos en las que se divide el municipio de Medellín y de las tres que conforman la zona centro occidental (Zona 4), junto con la Comuna 11 – Laureles, Estadio y la Comuna 13 - San Javier (Plan de desarrollo local / Comuna 12 La América, 2015)

Localización:

Esta zona está delimitada por el norte por la quebrada La Iguaná, por el sur, por la Avenida 33, por el oriente por la ribera del río Medellín y por el occidente por el corregimiento de San Cristóbal. (Plan de desarrollo local / Comuna 12 La América, 2015)

Desarrollo Económico:

Esta comuna cuenta según el censo con 2.396 establecimientos de comercio los cuales, según el tipo de actividad económica están distribuidos de la siguiente manera:

Servicios con 1.113 establecimientos; seguido en orden de importancia por comercio con 1.018, industria con 169, equipamientos con 90, agricultura con 6 establecimientos. Además, la

explotación de minas y canteras no presenta actividades en esta comuna. (Plan de desarrollo local / Comuna 12 La América, 2015)

La actividad física es un servicio que se brinda a la comunidad, y con la información previa está demostrado que está muy bien ubicada y encaminada a seguir mejorando y abarcando más su uso en los habitantes de la comuna de la América.

10.3 Fuerzas competitivas de Porter

A continuación, se analizan las cinco fuerzas competitivas de Porter para para la reapertura de un club de acondicionamiento físico y de vida sana al aire libre en la unidad deportiva de Barrio Cristóbal de la comuna la América de la ciudad de Medellín:

10.3.1. Poder de compradores

El poder de los compradores es alto puesto que son ellos quienes deciden qué lugar elegir a la hora de querer cuidar su cuerpo y el precio que desean pagar. Dado que Rokefit a pesar de ser el único centro de acondicionamiento físico al aire libre, existen gimnasios en los cuales se puede ofrecer un servicio similar, así que se deberán tener en cuenta los siguientes puntos:

- La calidad en el servicio, la rigurosidad, el contenido de los implementos deportivos, la experiencia ofrecida, serían factores fundamentales para lograr obtener la compra por parte de los posibles clientes.
- La publicidad que se le haga, sería un factor importante dado que es a través de ésta, por la cual las personas se enterarían de la existencia del centro de acondicionamiento físico.
- Al ofrecer un excelente servicio, las personas podrían ser poco sensibles al precio dado que estarían comprando calidad.

10.3.2. Poder de los proveedores

Los proveedores del centro de acondicionamiento físico son aquellas entidades encargadas de fabricar, importar y vender todo tipo de implementos y herramientas útiles que sean necesarios para la actividad física.

El poder de negociación de estos proveedores es alto, puesto que, al momento de negociar el precio de los insumos requeridos por cada producto, podrían no estar de acuerdo con el valor presupuestado por la organización.

Para mitigar la situación anterior, la empresa deberá contar con personal de confianza y fijo para la realización de labores investigativas, que podrán ser vistos no solo como proveedores sino como aliados, quienes deberán estar concientizados de los beneficios que les genera tanto a nivel económico como a nivel profesional el desarrollo de este proyecto.

10.3.3. Rivalidad competitiva

Hasta el momento, el centro de acondicionamiento físico gozaría de cierta libertad en el mercado, dado que no existe un número alto de competidores en Medellín enfocados en el entrenamiento al aire libre y menos en el sector de Barrio Cristóbal. Sin embargo, no se debe desconocer que, con la apertura de este servicio en el sector, se podrían generar a corto o mediano plazo competidores que también le apuesten a este tipo de entrenamiento, por tanto, es importante que la empresa se enfoque en realizar mejoras constantes en cuanto a calidad y servicio.

10.3.4. Ingreso de nuevos competidores

Esta fuerza se daría cuando lleguen nuevas empresas ofreciendo el mismo servicio de entrenamiento para los habitantes del Barrio Cristóbal. Cuando una empresa llegue nueva al

mercado, podría ser una amenaza para Rokefit, sin embargo, la empresa nueva deberá tener muy buenas estrategias para incursionar en el mercado, dado que todavía no estaría posicionada y deberá darse a conocer, para entrar a competir con las ya existentes.

10.3.5 Amenaza de sustitutos

Existe una alta amenaza de sustitutos para el centro de acondicionamiento físico, puesto que, al momento de generar la adquisición de una membresía, y el valor de este producto no es relevante, es decir, si el precio y las características de este no son únicas, entonces, las personas podrían buscar gimnasios que no necesariamente están enfocados para trabajar al aire libre pero que ofrecen un servicio similar. En este sentido, se tendría que recalcar la importancia del enfoque, y experiencia en el tipo de entrenamiento que ofrece Rokefit, atributos que podrán ser utilizados en estrategias de mercadeo para competir frente a dichos sustitutos.

Adicional a lo anterior, también se convierte en sustitos los grupos o gimnasios que no sólo se dediquen la práctica de ejercicios con máquinas sino a la práctica del Crossfit o entrenamiento funcional. En este sentido se deberán tomar como referentes:

- **Bodytech:** Realiza entrenamiento personalizado con diferentes estilos de entrenamientos, tiene zona de entrenamiento funcional o en circuitos, es uno de los gimnasios más importantes y competitivos en Colombia.
- **Actionfitness:** Ofrece entrenamientos personalizados y semi personalizados por profesionales que brindan acompañamiento a los usuarios en cada una de sus rutinas, entre sus programas de entrenamiento también tienen entre sus rutinas el Crossfit o entrenamiento funcional.
- **Custom Fitness:** Tiene programas de entrenamiento grupal para mejorar la condición física y mental, así como la práctica de ejercicios de circuito y funcional

- Bigtraining: Tiene un espacio dotado con equipos de calidad para un entrenamiento semi-personalizado. Se practica un entrenamiento funcional, de gran dinámica e intensidad.

11. ANÁLISIS DE MERCADO

11.1 Descripción del mercado

Hay un gran interés por una vida saludable que es creada por los medios publicitarios y de salud que ha ayudado al crecimiento de los negocios fitness, centros deportivos y gimnasios en Colombia y principalmente en Medellín, según la International Health, Racquet & Sportsclub Association (Ihrsa, por sus siglas en inglés), la entidad que los reúne a nivel global, en el país operan unos 1.752 gimnasios, de los 160.000 que existen a nivel global. Esto es el 0,95 por ciento del total mundial. Ubicando a Colombia en un quinto puesto a nivel de Latinoamérica de desarrollo de centros deportivos. Y como se ha expuesto en descripciones previas, Medellín es pionera en el mundo fitness y tiene el 2,6 por ciento de la población nacional y donde adoptaron este tipo de estilo de vida que dispone de más 200 gimnasios al aire libre en todos los barrios, mientras que en lo privado hay una oferta de 600 centros de acondicionamiento físico con lo cual evidencia la gran acogida que tiene este negocio en la ciudad.

Según el estudio realizado por la firma Raddar, los números del ejercicio en instituciones especializadas son aún más reveladores en la economía colombiana: actualmente los gimnasios y centros médicos deportivos representan el 0,34% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional y mueven al año \$900 mil millones en gimnasios del exterior con franquicias en Colombia y gimnasios locales. La tendencia de los colombianos es crear estilos de vida saludable para que ellos inviertan el 0,5 % de su gasto y se proyecta en un 10% en la próxima década y según estudios de género los hombres menores de 35 años van más al gimnasio y cambia después de los 40 años donde las mujeres asisten más a estos centros de entrenamiento físico, igualándose en género al redor de los 60 años. También se demostró que las actividades que más se prefiere

hacer son los estiramientos y los ejercicios individuales y las menos llamativas son las clases grupales. (Contreras Pereyra, 2018)

11.1.1 Mercado Potencial.

El mercado potencial está formado por personas de entre los 15 y los 60 años que pertenezcan a los estratos socioeconómicos 3,4, 5 y 6 de la comuna de la América de la ciudad de Medellín, por ser quienes pueden pagar un servicio especializado de acondicionamiento físico.

11.2 Investigación del Mercado

11.2.1 Mercado Objetivo.

El mercado objetivo son todas las personas aledañas al sector del Barrio Cristóbal de la comuna de la América, mercado definido y soportado mediante información analizada y extraída por el perfil demográfico implementado a la comuna 12 – La América proyectado anualmente hasta el año 2020 por la Alcaldía de Medellín, trabajo ejecutado por el demógrafo Edgar Sardi y que será expuesto en la caracterización de los clientes. Como resultado tenemos, hombres y mujeres de entre los 15 y 60 años con nivel socioeconómico medio-alto, aquellas personas como jóvenes, amas de casa, adultos y adultos mayores que requieran acudir a un centro de acondicionamiento físico y así mejorar su calidad de vida, y eliminar esos malos hábitos causados en algunos casos por la edad debido al sedentarismo y enfermedades osteomusculares, y que estén dispuestos a mejorar o potencializar las estructuras musculo esqueléticas a través de rutinas deportivas y complementarias.

11.2.2 Caracterización de los clientes

La caracterización está fundamentada según el perfil demográfico implementado a la comuna 12 – La América proyectado anualmente hasta el año 2020 por el demógrafo Edgar Sardi, mediante contrato interadministrativo N°4600043606 Municipio de Medellín.

La Comuna de la América se encuentra situada al centro occidente de Medellín, zona que también integran la Comuna 11, Laureles Estadio y la Comuna 13, San Javier. Con una extensión de 38,949 km². (Sardi, 2015)

En las siguientes tablas se demostrará la cantidad poblacional total que se representa en el Barrio Cristóbal, comenzando con una comparación general de todos los barrios que componen a la comuna 12 y así poder determinar mediante muestreo la cantidad de personas a estudiar.

Tabla 1: *Población anual, Según sexo por barrio del 2016 al 2020*

Orden*	Barrios comuna 12	2016			2017			2018		
		Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer
1	1201 Ferrini	4.318	1.957	2.361	4.334	1.961	2.373	4.352	1.966	2.386
5	1202 Calasanz	5.273	2.347	2.926	5.281	2.348	2.933	5.287	2.348	2.939
2	1203 Los Pinos	5.058	2.256	2.802	5.113	2.277	2.836	5.160	2.294	2.866
8	1204 La América	8.066	3.611	4.455	8.082	3.614	4.468	8.098	3.617	4.481
11	1205 La Floresta	9.876	4.422	5.454	9.903	4.430	5.473	9.928	4.437	5.491
12	1206 Santa Lucía	11.068	4.842	6.226	11.130	4.858	6.272	11.187	4.872	6.315
4	1207 El Danubio	5.017	2.277	2.740	5.024	2.279	2.745	5.028	2.279	2.749
7	1208 Campo Alegre	6.161	2.762	3.399	6.221	2.784	3.437	6.274	2.803	3.471
10	1209 Santa Mónica	8.982	3.980	5.002	9.005	3.983	5.022	9.026	3.984	5.042
3	1210 Barrio Cristóbal	4.734	2.131	2.603	4.727	2.125	2.602	4.721	2.119	2.602
6	1211 Simón Bolívar	5.309	2.348	2.961	5.279	2.331	2.948	5.258	2.318	2.940
9	1212 Santa Teresita	8.654	3.814	4.840	8.679	3.816	4.863	8.702	3.817	4.885
13	1213 Calasanz Parte Alta	14.097	6.360	7.737	14.140	6.369	7.771	14.178	6.375	7.803
	Total Comuna 12	96.613	43.107	53.506	96.918	43.175	53.743	97.199	43.229	53.970
	Crecimiento anual	335	73	262	305	68	237	281	54	227
	% participación por sexo	100	44,62	55,38	100	44,55	55,45	100	44,47	55,53

Fuente: Perfil demográfico implementado a la comuna 12 – La América proyectado anualmente hasta el año 2020 por el demógrafo Edgar Sardi. (Sardi, 2015)

Orden*	Barrios comuna 12		2019			2020		
			Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
1	1201	Ferrini	4.365	1.966	2.399	4.380	1.967	2.413
5	1202	Calasanz	5.293	2.343	2.950	5.298	2.340	2.958
2	1203	Los Pinos	5.201	2.304	2.897	5.236	2.313	2.923
8	1204	La América	8.112	3.611	4.501	8.124	3.608	4.516
11	1205	La Floresta	9.951	4.434	5.517	9.972	4.434	5.538
12	1206	Santa Lucía	11.242	4.875	6.367	11.296	4.882	6.414
4	1207	El Danubio	5.031	2.274	2.757	5.035	2.271	2.764
7	1208	Campo Alegre	6.322	2.814	3.508	6.364	2.825	3.539
10	1209	Santa Mónica	9.046	3.977	5.069	9.063	3.972	5.091
3	1210	Barrio Cristóbal	4.715	2.109	2.606	4.708	2.100	2.608
6	1211	Simón Bolívar	5.242	2.302	2.940	5.231	2.291	2.940
9	1212	Santa Teresita	8.723	3.808	4.915	8.743	3.803	4.940
13	1213	Calasanz Parte Alta	14.214	6.367	7.847	14.248	6.364	7.884
		Total Comuna 12	97.457	43.184	54.273	97.698	43.170	54.528
		Crecimiento anual	258	-45	303	241	-14	255
		% participación por sexo	100	44,31	55,69	100	44,19	55,81

Fuente: Perfil demográfico implementado a la comuna 12 – La América proyectado anualmente hasta el año 2020 por el demógrafo Edgar Sardi. (Sardi, 2015)

Análisis: La Comuna de la América está compuesta por 13 barrios, en el año 2016 con una población de 4.734, al 2017 pasa a 4.727 habitantes, en el 2018 con un total de 4.721 personas, y con la proyección de los años que le continúan, identificamos que la población va disminuyendo.

Tabla 2: Población año 2018 por sexo y edad Barrio Cristóbal.

Grupo de Edad	Población por edades 2018		
	Total	Hombres	Mujeres
0-4	122	61	61
5- 09	138	69	69
10-14	144	75	69
15-19	199	103	96
20-24	256	133	123
25-29	318	166	152
30-34	353	177	176
35-39	347	159	188
40-44	294	134	160
45-49	338	148	190
50-54	531	223	308
55-59	548	223	325
60-64	400	163	237
65-69	302	124	178
70-74	200	80	120
75-79	113	42	71
80 y más	118	39	79
Total barrio	4.721	2.119	2.602
% por sexo	100	44,88	55,12

Fuente: Perfil demográfico implementado a la comuna 12 – La América proyectado anualmente hasta el año 2020 por el demógrafo Edgar Sardi. (Sardi, 2015)

Análisis: Según la información proporcionada, identificamos que sólo hasta los 30 años, hay más hombres que mujeres, pero después de los 30 años hasta los 80 años, es mayor el número de mujeres que habitan en el Barrio Cristóbal de la Comuna 12 – La América, con un total de 2.602 mujeres y un porcentaje del 55,12% en comparación del total de hombres por una cifra de 2.119 y un porcentaje del 44,88%. Población total: 4.721 personas.

Por lo anterior y con la intención de conocer ciertas características de los clientes potenciales en cuanto a algunos aspectos que pueden servir para dar indicios acerca de la prefactibilidad para el mejoramiento de un club de acondicionamiento físico y de vida sana al aire libre en la unidad

deportiva de Barrio Cristóbal en la comuna la América de la ciudad de Medellín, se tomó como base la siguiente metodología:

11.2.3 Ficha Técnica

Tabla 3: *Ficha Técnica.*

ITEM	OBSERVACION
Método de investigación:	Deductivo porque va de los datos generales aceptados como válidos para terminar en una conclusión particular.
Fuentes de investigación:	Primarias y secundarias
Técnica:	Encuesta aplicada, utilizando un cuestionario prediseñado dirigido a una muestra poblacional.
Instrumento:	Cuestionario. Es el instrumento indicado en la recolección de datos a través de la aplicación de preguntas normalizadas, dirigidas a una muestra poblacional
Población:	Barrio Cristóbal que cuenta con 4721 personas con edades entre los 15 y 60 años de la comuna de la América.
Modo de aplicación:	La encuesta será aplicada personalmente, esto permitirá que los encuestados no cometan errores, dará la oportunidad de solucionar dudas y se podrá obtener datos de mayor veracidad
Proceso De Muestreo	<p>Dónde:</p> <p>Z = 1.96 (Nivel de confianza 95%)</p> <p>N= Tamaño de la población N= 4721</p> <p>p= Probabilidad de éxito 50 %</p> <p>q= Probabilidad de error 50 %</p> <p>d = Error estimado 5%</p> $n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q} \quad n = 355$

Fuente: Elaboración propia

11.2.4 Resultados de la investigación sobre caracterización de clientes

En el resultado obtenido que se evidenció a través de la encuesta realizada, se generaron grandes expectativas frente al mejoramiento del centro de acondicionamiento físico ya

establecido de nombre ROKEFIT que funciona desde el 2016, donde se intenta aprovechar las 4721 personas que allí se benefician y donde se incluye la promoción de servicios de recreación mediante el desarrollo personal y social con el mejoramiento de la capacidad psicomotriz psicológica y física para mejorar la calidad de vida de las personas que habitan el Sector del Barrio Cristóbal, incluyendo el mejoramiento social para fortalecer su entorno familiar.

En la encuesta realizada a diferentes personas que habitan el sector del Barrio Cristóbal, se encuestan a las personas de edades entre los 15 y los 60 años que pertenezcan a los estratos socioeconómicos 3, 4, 5 y 6 de la comuna de la América y que es donde se encuentra ubicado la unidad deportiva y donde va dirigido el servicio de ROKEFIT.

Con ello se espera obtener resultados sobre las necesidades y cuál sería el porcentaje de la población que obtendría el servicio en el sector y sus alrededores.

11.2.5 Tabulación, presentación y análisis de resultados.

De la muestra se tomaron 355 personas de la localidad de barrio Cristóbal pertenecientes a los estratos 3, 4, 5 y 6. El modelo de la encuesta se observa en el Anexo 1.

Pregunta 1: ¿Realiza algún tipo de actividad deportiva?

Tabla 4: *¿Realiza algún tipo de actividad deportiva?*

¿Realiza algún tipo de actividad deportiva?		
Respuesta	No. De Respuestas	Porcentaje
SI	328	92%
NO	27	8%
TOTAL	355	100%

Fuente: Elaboración propia.

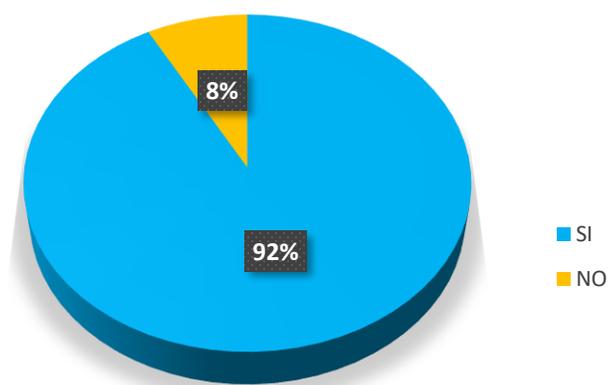


Figura 3: Porcentaje de personas que realizan actividad deportiva (Fuente: Elaboración propia)

Análisis: a la pregunta ¿Realiza algún tipo de actividad deportiva? El 92 % dijo que si y el 8 % dijo que no. Se obtuvo de una muestra de 355 personas lo que significa que la mayoría de la población realiza cualquier tipo de actividad deportiva para mantener las condiciones de salud.

Pregunta 2: ¿Cuántas veces realiza actividad deportiva?

Tabla 5: ¿Cuántas veces realiza actividad deportiva?

¿Cuántas veces realiza actividad deportiva?		
Respuesta	No. De Respuestas	Porcentaje
1 a 2 veces por semana	67	19%
2 a 3 veces por semana	50	14%
3 a 5 veces por semana	140	39%
Todos los días de la semana	40	11%
No aplica	58	16%
TOTAL	355	100%

Fuente: Elaboración Propia

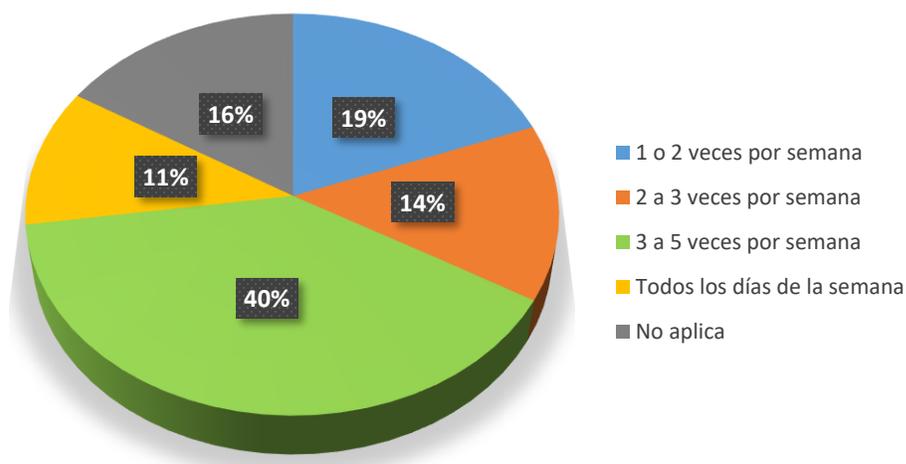


Figura 4: Porcentaje en que las personas realizan actividad deportiva (Fuente: Elaboración propia)

Análisis: de acuerdo a lo manifestado por los encuestados en la pregunta ¿Cuántas veces realiza actividad deportiva? el 11% practica deporte todos los días, el 39% practica deporte de 3 a 5 veces por semana, el 16% no practica deporte, el 19% practica deporte de 1 a 2 veces por semana y el 14% practica deporte de 2 a 3 veces por semana. Lo que indica que hay una tendencia a practicar actividad deportiva de 3 a 5 veces por semana en la población de Barrio Cristóbal.

Pregunta 3: ¿Conoce usted algún centro de acondicionamiento físico al aire?

Tabla 6: ¿Conoce usted algún centro de acondicionamiento físico al aire libre?

¿Conoce usted algún centro de acondicionamiento físico al aire libre?		
Respuesta	No. De Respuestas	Porcentaje
SI	140	39%
NO	215	61%
TOTAL	355	100%

Fuente: Elaboración propia

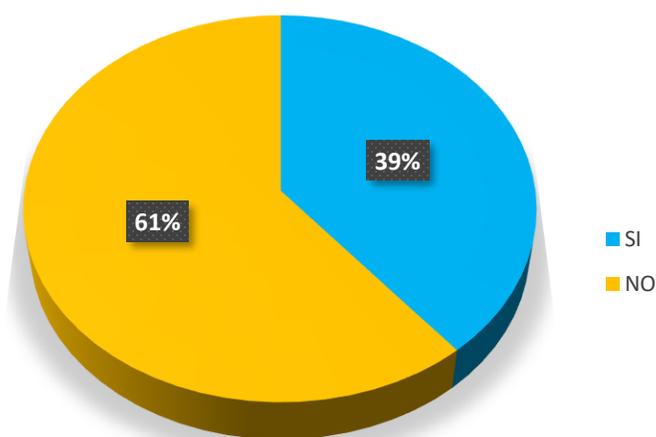


Figura 5: ¿Conoce usted algún centro de acondicionamiento físico al aire libre? (Fuente: Elaboración propia)

Análisis: se determina que de una muestra de población de 355 personas, el 61% dijo no conocer un centro de acondicionamiento físico al aire y un 39% conoce algún centro de acondicionamiento físico al aire, pero una gran parte los relaciona con los gimnasios que se implementan en algunas zonas o parques de algunos sectores de Medellín, donde las personas acceden sin ningún costo, lo que nos indica que un buen número de la población no tiene muy claro el concepto del crossfit o entrenamiento funcional, aspecto importante a considerar ya que se puede concientizar a la población del sector que se está estudiando para así lograr la aceptación del servicio y el mejoramiento del mismo.

Pregunta 4: Si se mejorara el centro de acondicionamiento físico ¿asistiría?

Tabla 7: Si se mejorara el centro de acondicionamiento físico ¿asistiría?

Si se mejorara el centro de acondicionamiento físico ¿asistiría?		
Respuesta	No. De Respuestas	Porcentaje
SI	290	82%
NO	65	18%
TOTAL	355	100%

Fuente: Elaboración propia

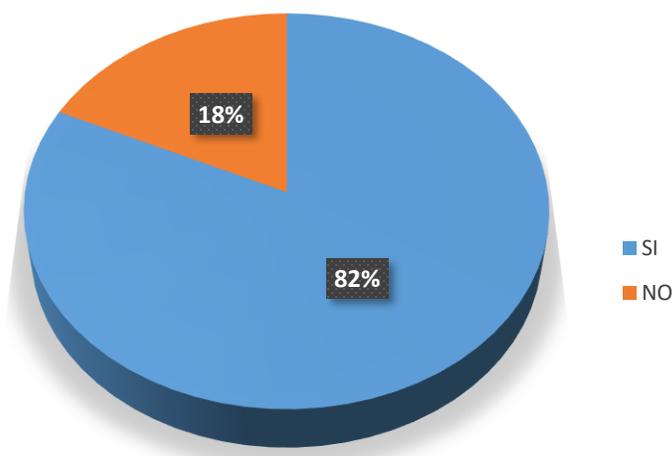


Figura 6: Si se mejorara el centro de acondicionamiento físico ¿asistiría? (Fuente: Elaboración propia)

Análisis: de las 355 personas encuestadas el 82% asistiría al centro de acondicionamiento físico si se mejorara y el 18% refirió que no asistiría. Lo que indica la importancia del mejoramiento del centro de entrenamiento funcional que cumpla con las expectativas de la población.

Pregunta 5: ¿Cuáles de los siguientes servicios se deberían mejorar?

Tabla 8: ¿Cuáles de los siguientes servicios se deberían mejorar?

¿Cuáles de los siguientes servicios se deberían mejorar?		
Respuesta	No. De Respuestas	Porcentaje
El acompañamiento de actividades físicas personalizada por parte del instructor encargado.	43	12%
Las herramientas de trabajo (colchonetas, mancuernas, Equipos TRX, cuerdas, etc)	30	8%
Metodología de trabajo empleada por el entrenador.	55	15%

El espacio donde será realizada la actividad física.	25	7%
Horario del servicio.	50	14%
Membresías.	31	9%
Acompañamiento médico y programas nutricionales.	76	21%
Seguridad en el sector.	35	10%
No aplica.	10	3%
TOTAL	355	100%

Fuente: Elaboración propia



Figura 7: ¿Cuáles de los siguientes servicios se deberían mejorar? (Fuente: Elaboración propia)

Análisis: de las personas encuestadas en el barrio Cristóbal el 21% prefiere que se implemente el acompañamiento médico y programas nutricionales, el 15% responden que les gustaría se mejore la metodología de trabajo empleada por el entrenador, el 14% haría actividades físicas en el centro de entrenamiento funcional si se presentan horarios más acorde a sus necesidades, el 12% comentó que les gustaría se mejorara el acompañamiento de actividades físicas personalizadas por parte del instructor, el 10% requieren se mejore la seguridad en el sector, el 9% solo asistiría a la actividad física si se mejoran las membresías y así ellos poder tener una mejor forma de pago ,el 8% realizaría actividad física si se mejoran las herramientas de

trabajo del centro de acondicionamiento físico, el 7% responden que es necesario se haga una mejor adecuación del espacio donde se realiza la actividad , el 3% no está interesado en ninguna mejora ya que no practican ninguna actividad física . Esto brinda una información importante y nos servirá como soporte para crear los planes de mejora que se utilizaran en el club deportivo según las preferencias de las personas de la población de barrio Cristóbal.

Pregunta 6: ¿En qué horario asistiría al servicio?

Tabla 9: ¿En qué horario asistiría al servicio?

¿En qué horario asistiría al servicio?		
Respuesta	No. De respuestas	Porcentaje
De 6:00 a 8:00 am	130	37%
De 3:00 a 5:00 pm	98	28%
De 7:00 a 9:00 pm	109	31%
No aplica	18	5%
TOTAL	355	100%

Fuente: Elaboración propia

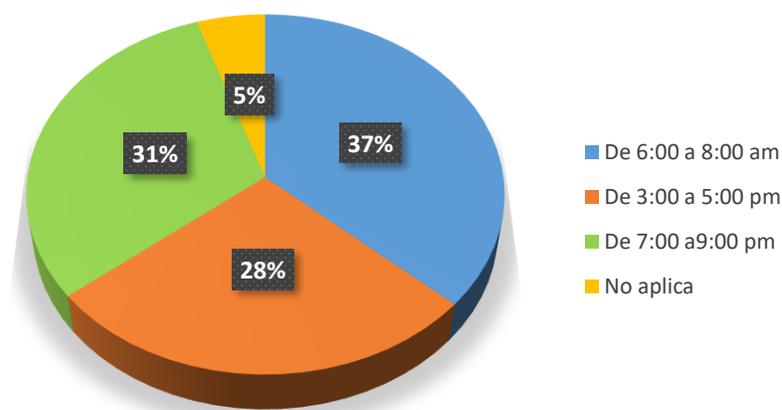


Figura 8: ¿En qué horario asistiría al servicio? (Fuente: Elaboración propia)

Análisis: El 37% de las personas encuestadas en el barrio Cristóbal prefieren asistir al entrenamiento físico en el horario de la mañana (6:00 am – 8:00 am), el 31 % iría en la jornada

de la noche (7:00 pm – 9:00 pm), el 28% asistiría en el horario de la tarde (3:00 pm – 5:00 pm), el 5 % no asistiría en ninguno de los horarios planteados en la encuesta. Con esta información se puede identificar el volumen de personas que asisten al centro de acondicionamiento físico, según el horario y tener mayor número de profesionales que puedan cubrir las necesidades de los usuarios en el servicio.

Pregunta 7: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio?

Tabla 10: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio?

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio?		
Respuesta	No. De Respuestas	Porcentaje
\$55.000 a \$ 70.000 pesos	300	85%
\$70.000 a \$ 85.000 pesos	43	12%
\$85.000 a \$ 100.000 pesos	4	1%
Mayor a 100.000 pesos	0	0%
Ninguna de las anteriores	8	2%
TOTAL	355	100%

Fuente: Elaboración propia

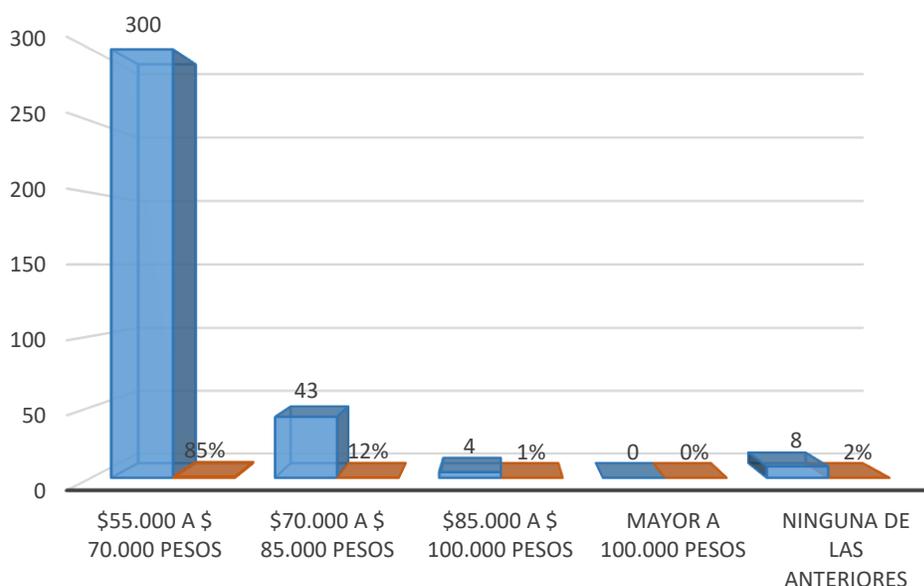


Figura 9: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio? (Fuente: Elaboración propia)

Análisis: De acuerdo a la información suministrada por los encuestados el 85 % estarían dispuestos a pagar de \$55.000 a \$70.000 mil pesos, el 12 % de las personas se dispondrían a pagar de \$70.000 a \$85.000 mil pesos, el 1 % de las personas pagarían de \$ 85.000 a \$ 100.000 mil pesos y el 2 % no le llamo la atención los precios sugeridos en la encuesta. Estas cifras permiten determinar los rangos de los precios que se podrían colocar en los servicios del centro de acondicionamiento físico.

11.3 Estimación de la demanda.

Para identificar la estimación de la demanda se tuvo en cuenta la pregunta número 4 de la encuesta donde se investiga si el personal encuestado asistiría a un club de acondicionamiento físico con las características que se implementaron en el estudio. Con respuestas de si y no y una población de estudio de 355 personas que habitan en el sector del barrio Cristóbal, que es el número que arrojó la fórmula para determinar el tamaño de la muestra. Es decir que el 82% respondió que sí, que equivale a 290 personas que asistirían al club en comparación del 18% que equivale a 65 personas que dijeron no tener intención de asistir al club. La población de personas que habitan el barrio Cristóbal en la comuna de la América según la Alcaldía de Medellín en la proyección poblacional realizada por el demógrafo Edgar Sardi, para el año 2018 es de 4.721, conformado por 2.119 hombres y 2.602 mujeres que habitan en la comuna 12 de América-Barrio Cristóbal, por lo tanto, la estimación de la demanda de acuerdo al tamaño de la muestra encuestada el total de la población sería 4.721 personas de diferentes sexos y edades. Las anualidades con la tasa de crecimiento y unidades serán expuestas en la demanda proyectada.

11.3.1 Proyección de la demanda.

La información adjunta corresponde a la proyección de la tasa de crecimiento poblacional obtenida en el estudio de mercados, esta tabla y valores fueron proyectados con base en la

información facilitada por la Alcaldía de Medellín, la cual sirvió como referencia y que surgió a partir del estudio realizado a partir del año 2016. Según datos obtenidos desde la información facilitada por el demógrafo Edgar Sardi y que fue proyectado a 5 años con una tasa de crecimiento anual del 0,3% y del cual nosotros nos referenciamos para proyectarlo igualmente a 5 periodos a partir del año base 2018 con 4721 habitantes y donde se reflejará la demanda proyectada para el Centro de Acondicionamiento Físico para la población de Barrio Cristóbal.

Entonces, para estimar la demanda primero se hizo una revisión demográfica de los habitantes del Barrio Cristóbal, así como también, una investigación en fuentes del Instituto Municipal de Deportes de Medellín (INDER) del público potencial que utiliza la Unidad Deportiva Barrio Cristóbal, sitio donde se desarrollara principalmente el proyecto, donde se expone lo siguiente:

- La unidad deportiva de Barrio Cristóbal, tiene una capacidad para prestar sus servicios a 5000 personas, de la comuna La América, donde su influencia de este espacio deportivo se da en los barrios. Santa Mónica, Barrio Cristóbal, Simón Bolívar y La América. (INDER-Instituto de Deportes y Recreación de Medellín., 2018)
- Debido a que la actividad deportiva es de mediana a alta intensidad, dado la complejidad de las disciplinas deportivas que ofrecería este proyecto, inicialmente el público está orientado a las personas entre 15- 60 años.

Tabla 11: Demanda histórica proyectada a 5 años según índice poblacional.

Demanda Proyectada	
Periodos	Cantidad demandada
2018	4721
2019	4735
2020	4749
2021	4764

2022	4778
2023	4792

Fuente: Elaboración propia

Análisis: La Proyección es realizada teniendo como fuente el total poblacional para el año 2018, con 4.721 habitantes y un crecimiento del 0,3% anual (cifra extraída según los datos realizados por la Alcaldía de Medellín), a partir del descrito crecimiento porcentual, se proyecta a cinco años, entonces:

$P = 4.721$

$i = 0,3\%$ Tasa promedio de crecimiento.

$n = 1, 2, 3, 4, 5$ años

Fórmula: $F = P (1+i)^n$ (teniendo la información previa, se utiliza esta fórmula para proyectar valores futuros a partir del año 2019 al 2023 con una cifra en el último año de 4792 habitantes)

Se reemplaza los valores en la fórmula y así se determina el número de personas de los próximos 5 años.

Tabla 12: *Capacidad Utilizada y Proyectada*

HORARIOS	CANTIDAD
6am-7am	20
7am-8am	20
8am-9am	20
9am-10am	20
10-11am	20
11am-12m	20
3pm-4pm	20
4pm-5pm	20
5pm-6pm	15
6pm-7pm	15
7pm-8pm	15
TOTAL	205

Fuente: Elaboración propia

Análisis: De acuerdo a la demanda histórica y el estudio de mercados, teniendo en cuenta los horarios planteados en la pregunta 6 y la aceptación de la comunidad planteada en la pregunta 4, con un porcentaje del 82%, se desearía iniciar con la prestación del servicio con 205 usuarios, a partir de dicha cantidad se proyectarán las anualidades.

11.4 La Oferta.

Al desarrollar el presente estudio de investigación se consultó la existencia de gimnasios al aire libre donde se practique el Crossfit y no se encontró ninguno, se presenta gran variedad de gimnasios con esta práctica, pero como competencia indirecta, ya que son en locales con las mismas modalidades de siempre y espacios algo limitados, al igual que los gimnasios que están ubicados en zonas urbanas de Medellín y su servicio se presta al aire libre, en total son 74 gimnasios en toda la ciudad, pero para usos funcionales que ofrece un gimnasio normal; se comprobó entonces que ROKEFIT ofrece mejores condiciones como son la prestación de un servicio orientado a la práctica de ejercicios en circuito o entrenamiento funcional en un espacio libre, adicional a ello, la oferta estará alineada a la pregunta planteada en la tabla 8 realizada en el estudio de mercados, donde se exponen los criterios considerados por la comunidad y así el nivel de aceptación sea mayor, por lo que la oferta estará fundamentada en cinco pilares fundamentales como lo son:

- En el acompañamiento médico y programas nutricionales.
- Metodología de trabajo empleada por el entrenador.
- Horarios flexibles para toda la comunidad
- Precios asequibles
- La calidad de las herramientas de trabajo para un mejor entrenamiento físico.

11.5 Análisis de la competencia

En el barrio Cristóbal de la comuna 12- La América de la ciudad de Medellín, no hay clubes de acondicionamiento físico al aire libre donde se practique el Crossfit a parte de ROKEFIT, pero existen cuatro competencias indirectas ya que hay gimnasios que ofrecen servicios de acondicionamiento físico para la población en general.

Dentro de estos gimnasios se encontraron las siguientes:

BIGTRAINING. Ubicado en la Calle 37 # 87.

Tiene un espacio dotado con equipos de calidad para un entrenamiento semi-personalizado. Se practica un entrenamiento funcional, de gran dinámica e intensidad. Brindan las herramientas y la información necesarias para que los usuarios adquieran una vida saludable a partir de una correcta alimentación y rutinas de ejercicios apropiadas según la necesidad de cada persona. Los horarios son flexibles y se manejan tarifas y promociones razonables. Con horarios de lunes a viernes de 7 am a 8 pm, sábados y domingos de 9 am a 12 m. Su publicidad la realizan mediante redes sociales, eventos deportivos y volantes. El costo mensual es de \$ 65.000 pesos.

CUSTOM FITNESS. Ubicado en la Calle 37B # 83a-33.

Ofrece un entrenamiento con entrenador personal, el cual ayuda a cumplir los propósitos establecidos por cada cliente, está destinado para todo tipo de población. También tiene programas de entrenamiento grupal para mejorar la condición física y mental, con el objetivo de que las personas vayan desarrollando destrezas y adquiriendo nuevas habilidades durante la vida cotidiana, siempre hay un entrenador que está pendiente de cuidar la técnica y las posturas, si hay más de 10 personas, son 2 entrenadores, en temporadas vacacionales ofrece entrenamientos personalizados para los niños de edades entre los 7 y 11 años con la intención de ayudar a fortalecer el sistema cardiovascular y el desarrollo de las habilidades motrices básicas de una

forma divertida para todos los niños, los horarios son de lunes a jueves de 6 am a 12 m y de 4 pm a 10 pm, los viernes de 6 am a 12 m y de 4 pm a 9 pm y sábados de 9 am a 12 m, tiene publicidad en redes sociales y volantes. El costo mensual es de \$ 100.000 pesos.

BODYTECH. Sede San Juan. Ubicado en la Calle 44 con la 84.

Realiza entrenamiento personalizado con diferentes estilos de entrenamientos, brinda servicios para acelerar y mejorar los resultados en el menor tiempo posible de una forma efectiva, se puede encontrar diferentes actividades y servicios como lo son el Indoor Cycling, zona cardiovascular, zona de musculación, zona de estiramiento, zona de entrenamiento funcional o en circuitos, clases grupales, artes marciales, piscinas y demás servicios. Es uno de los gimnasios más importantes y competitivos en Colombia. Su horario de atención es de lunes a viernes de 5 am a 10 pm, sábados de 7 am a 5 pm y domingos de 8 am a 4 pm. Su publicidad se realiza por diferentes medios, como periódicos, revistas, volantes, pagina web, redes sociales. El costo mensual es de \$ 130.000 pesos.

ACTIONFITNESS. Ubicado en la Carrera 81 # 43-6.

Es un gimnasio muy completo con sedes en varios sectores de Medellín como lo es en la América, Envigado, Las Palmas, El Poblado, Manrique, entre otros. Ofrece entrenamientos personalizados y semi personalizados por profesionales que brindan acompañamiento a los usuarios en cada una de sus rutinas, entre los diversos servicios que allí se brindan, los que más destacan son las clases grupales que se dividen en Action-Fitcombat, Action-Cycling, rumba Action Fitness y entrenamiento funcional, otros servicios son las zonas de musculación, zona cardiovascular, zona de estiramiento y la zona húmeda. Su horario de atención es de lunes a jueves de 5 am a 10 pm, los viernes de 5 am a 9 pm, sábados de 7 am a 4 pm y domingos de 8

am a 4 pm. Su publicidad es realizada por página web y redes sociales, reciben tarjetas crédito, débito y efectivo. El costo mensual es de \$ 69.900 pesos.

11.6 Caracterización del producto – Estrategia de mercadeo

11.6.1 Precio

Para definir el precio adecuado se tuvo como punto de partida los precios que están establecidos en los gimnasios descritos como competencia indirecta, y el análisis de mercado teniendo en cuenta los precios expuestos en la tabla 10, donde un 85% de la población desearía que el precio sea entre \$ 55.000 y \$ 70.000, por lo que el precio definido será de \$70.000

11.6.2 Estrategia de fijación del precio

La estrategia de fijación de precios que se va a utilizar estará determinada por los datos arrojados en la encuesta (análisis de mercado), y las cifras que aporte el estudio financiero, al igual que el promedio de precios de la competencia.

Como resultado, el precio que se definió es de \$ 70.000, proyectándolo a 5 años, con una variación porcentual según el índice de precios del IPC que se definirá en el transcurso del presente proyecto.

11.6.3 Promoción

Es muy importante tener en cuenta los resultados obtenidos de las encuestas empleadas en la caracterización de los clientes, en el análisis de la competencia, la segmentación de los clientes, fuentes secundarias como el estudio del arte, pues del resultado de estas se puede facilitar una mejor estrategia y así alcanzar una mejor aceptación, abarcar de una mejor manera el mercado, adquiriendo una mejor relación con los usuarios potenciales, la finalidad de esta estrategia es dar a conocer el producto o la empresa, así que dentro de este estudio de pre-factibilidad se generan los siguientes puntos o estrategias:

- Tomar como referencia las buenas prácticas que otros gimnasios han tenido agregando mejoras que se adapten al club. De igual modo, evaluar que tienen los competidores por mejorar y cómo se podría hacer de manera correcta. Ofreciendo las cosas de manera distinta, reinventado y presentando una oferta de servicios que a otros gimnasios les podrías parecer disparatada. Una manera de lograr captar la atención de clientes es, hacer las cosas diferentes.
- En la análisis de mercado, son fundamentales la pregunta de la tabla 5 donde se demuestra que son más las personas que realizan actividad física de 3 a 5 veces por semana , la tabla 7, donde se expone la necesidad de mejorías en el centro de acondicionamiento físico por parte de la comunidad , al igual que la pregunta empleada en la tabla 9 donde la mayor parte de la población asiste en horarios de 6 a 8 de la mañana, con estos soportes se puede facilitar en que horario y cuantas veces por semana es más conveniente realizar eventos relacionados con la actividad física, de una forma llamativa y atractiva para todas las edades donde se marque el servicio que ofrece el centro de acondicionamiento físico, junto con los productos que allí se están a disposición del cliente para de esta manera adquieran un valor agregado y dar a conocer la empresa
- Repartir volantes, tarjetas de presentación, también mediante redes sociales y página web, promocionando los servicios que ofrece el centro de entrenamiento al aire libre es otra forma práctica de dar a conocer los productos que ofrece la empresa.

11.7 Análisis de Medios.

Dentro de este estudio de prefactibilidad se estudiarán y analizarán los medios que normalmente se implementan en los clubes deportivos de hoy en día y de esta manera, al comparar los ya existentes se podrá escoger de forma más adecuada y acertada, los medios

publicitarios que se van a utilizar en el club. Los gimnasios en Medellín utilizan la siguiente publicidad:

- Publicidad en las páginas web.
- Publicidad en redes sociales.
- Publicidad por medio de volantes, donde se brinda información de los precios, paquetes y descuentos.
- Publicidad empleada en la radio y medios televisivos, donde se tramite una información más completa, mostrando un producto muy llamativo a todos los clientes potenciales.

11.7.1 Selección de Medios.

Para este estudio de prefactibilidad se empleará la ayuda de redes sociales, tarjetas y volantes, que brinde toda la información de los servicios que ofrece el centro de entrenamiento.

Para llevar a cabo esta estrategia se tendrá un presupuesto de \$ 180.000, donde serán incluidas la entrega de volantes y tarjetas de presentación, la comunicación mediante las diferentes redes sociales no equivaldrá costo alguno, como se demuestra en la siguiente tabla.

Tabla 13: *Presupuesto medios publicitarios.*

ACTIVIDAD	CANTIDAD POR AÑO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Volantes	2000	\$ 60	\$ 120.000
Tarjetas de Presentación	2000	\$ 30	\$ 60.000
TOTAL			\$ 180.000

Fuente: Elaboración propia

11.7.2 Estrategia de Servicio.

Se realizará una constante evaluación antes, durante y después de terminado el entrenamiento, escuchando al usuario y de esta manera identificar las expectativas que tiene el cliente frente a los diferentes servicios del centro de acondicionamiento, así como del personal profesional al servicios de ellos, para el análisis de las expectativas que el cliente espera de un producto o

servicio con la intención de que sea considerado satisfactorio, se tendrán como criterio las cuatro escalas jerárquicas que propone Karl Albrecht:

Básicos: Elementos y herramientas que definirán el servicio.

Esperado: Aquellos elementos que el cliente pretende que tenga el servicio.

Deseado: Atributos que el cliente no espera, pero que desearía que el servicio los tuviera.

Inesperado: Esos atributos que superan las expectativas del cliente y logran sorprenderlo.

(Velez Granda, s.f.)

También, se pretende hacer un seguimiento mes a mes de las metas establecidas por cada usuario y de esa manera tener más certeza del mejoramiento continuo aplicable para el club.

12. ANÁLISIS TÉCNICO Y TECNOLÓGICO

12.1 Macro Localización.

El club de acondicionamiento físico ROKEFIT, actualmente opera en la ciudad de Medellín, departamento de Antioquia, ubicado en la Comuna 12-La América, en el Barrio Cristóbal correspondiente al barrio número 3 de la comuna. La ciudad de Medellín está a 1495 msnm, en el centro del sitio geográfico conocido como Valle de Aburra, de los cuales ocupa 382 km² de área total incluyendo sus corregimientos hacia occidente y oriente.

Gracias a su ubicación, Medellín se convierte en un muy buen lugar para obtener un mayor y más fácil acceso a diferentes mercados, dentro de los que se encuentra el mercado Fitness, aunque es más grande el tamaño comercial en Bogotá, Medellín no se queda atrás.

En Medellín también se pueden encontrar profesionales de alto nivel que pueden contribuir a la excelente prestación de un servicio, acompañamiento y la asesoría suficiente en el entrenamiento físico. Medellín forma parte de los ingresos totales de este mercado, donde se aporta un total de 222 millones de dólares al año en el mercado nacional, es pionera en el mundo fitness en el país, más allá de haber sido el anfitrión de la cuarta edición de Expofitness , la capital antioqueña duplica la cobertura nacional, llegando al 2,6 por ciento de la población, si bien Colombia no es potencia en el mercado fitness a nivel mundial, ya comenzó a trabajar para fortalecer esta línea de negocio, sin embargo, en Latinoamérica es el mercado más fuerte, donde Bodytech , siendo la segunda compañía de gimnasios más grande en América Latina, con más de 140 sedes, Colombia ocupa 75 sedes, Perú con 18 y Chile 48 sedes ,ubicando a Colombia con uno de los mercados laborales más eficientes de América Latina (Nieto, 2017).

Medellín viene creciendo cada vez más. La ciudad tiene una mezcla interesante entre lo público y lo privado, en lo primero con los gimnasios al aire libre que ha dispuesto el Inder en

los barrios (más de 200). En cuanto a lo privado, hay una oferta interesante de centros de acondicionamiento físico, unos 600 en la ciudad.

Pero no solo son los centros de entrenamiento físico. Nutrición y suplementación alimenticia, ropa deportiva, tecnología, maquinaria y equipos, deporte y medicina deportiva, son subsectores en crecimiento que, en aproximadamente cinco años aportarán al aumento de cobertura del estilo de vida fitness en Medellín hasta un 10 por ciento. (Nieto, 2017)

Adicional a lo anterior, en Medellín se concentra un gran número de empresas extranjeras con las que Rokefit, podría generar alianzas estratégicas para el ofrecimiento de sus servicios en la ciudad con miras a expandirse a otros destinos.

Las anteriores razones, justifican la decisión de la reapertura de esta empresa en dicha ciudad, confiando en que será un destino apto y apropiado para la venta de los servicios del Centro de Acondicionamiento Físico.

12.2 Micro Localización.

Para el estudio de la localización en este proyecto se tuvieron en cuenta los siguientes aspectos:

- Proximidad y disponibilidad del mercado y materias primas
- Calidad del suelo
- Medios de transporte
- Disponibilidad y servicios públicos
- Influencia del clima
- Factores Sociopolíticos, como seguridad de la zona
- Disponibilidad de la mano de obra

Para eso se utilizaron metodologías basadas en el estudio micro donde se evalúa específicamente el lugar donde se llevará a cabo el proyecto, en el análisis de localización micro se utiliza el método cualitativo por puntos donde se realiza una ponderación entre 3 posibles opciones de ubicaciones del proyecto y así definir, en este caso para ROKEFIT, la mejor ubicación.

Matriz Cualitativa de Puntos.

Durante este método se escogieron 3 escenarios deportivos que están presentes en el área de influencia del proyecto de los cuales son: Placa Und. Deportiva Barrio Cristóbal, Cancha Inder Cristóbal Colon, Parque del Ajedrez.

Tabla 14: *Matriz Cualitativa por Puntos.*

METODO CUALITATIVO POR PUNTOS							
Factor	% de importancia	Placa Und. Deportiva Barrio Cristóbal Dirección: Esquina Calle 39, Cra. 86a		Parque del Ajedrez. Dirección: Car. 92 #34d-93		Cancha Inder Cristóbal Colon Dirección: Cl. 37 con carrera 93 y 94	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Distancia al Mercado.	35%	5	1,75	4	1,4	4	1,4
Disponibilidad de Mano de Obra.	15%	4	0,6	4	0,6	4	0,6
Calidad del suelo.	10%	4	0,4	3	0,3	4	0,4
Costos de Transporte de Insumos y Personal.	15%	5	0,75	3	0,45	3	0,45
Acceso a Luz Eléctrica y otros servicios.	5%	4	0,2	2	0,1	4	0,2
Factores Sociopolíticos	5%	4	0,2	3	0,15	4	0,2
Factores Ambientales.	15%	4	0,6	2	0,3	5	0,75
UBICACIÓN GANADORA	Ubicación 1	Cancha Barrio Cristóbal					

Fuente: Elaboración propia

VALORACION	
1	Malo
2	Deficiente
3	Regular
4	Bueno
5	Excelente

Fuente: Elaboración propia

Como ubicación ganadora, resultó la Placa de Unidad Deportiva Barrio Cristóbal, en la comuna La América.

Valoración Cualitativa.

Tabla 15: *Criterios de Valoración.*

CRITERIO DE EVALUACION	Placa Und. Deportiva Barrio Cristóbal	Parque del Ajedrez.	Cancha Inder Cristóbal Colon
Distancia al Mercado	>100 m	> = 900 m	800 m
Disponibilidad de Mano de Obra	Disponible	Por determinadas horas	Por determinadas horas
Calidad del suelo, apto para practicar deporte	Optima	Cuando llueve no es posible la actividad	Aceptable
Costos de Transporte de Insumos y Personal	Fácil traslado con carrito mercado	Se necesita un vehículo particular	Se necesita un vehículo particular
Acceso a Luz Eléctrica y otros servicios	La sede de junta comunal los provee	No cuenta con servicios públicos óptimos	Se necesitan permisos
Factores Sociopolíticos	Está dotada con seguridad propia del INDER	Está dotada con seguridad propia del INDER	No es muy frecuentada entre semana
Factores Ambientales	Cuando llueve se buscan alternativas como el coliseo	Se estudiarían alternativas cuando llueva	Cancha Cubierta

Fuente: Elaboración propia

Según información del cuadro previo, la Placa de Unidad Deportiva Barrio Cristóbal, es quien reúne las mejores condiciones y es apto para la instalación del Centro de Acondicionamiento Físico.

12.3 Distribución de la planta.

Para la proyección inicial se determinaron las siguientes ubicaciones del centro de acondicionamiento según la localización más favorable mencionada anteriormente en la matriz cualitativa. Se localizará en la placa de Unidad Deportiva Barrio Cristóbal y se propusieron 3 posibles distribuciones explicadas a continuación:

Ubicación A: Placa Deportiva Barrio Cristóbal



Figura 10: Distribución de la planta A (Fuente: Elaboración propia según estructura placa deportiva Barrio Cristóbal)

Es la placa de cemento ubicada continua a la sede de la junta de acción comunal de Barrio Cristóbal, frente a los jardines, y el gimnasio al aire libre del INDER. Contiene una zona comprendida por el antejardín de la sede de acción comunal, el espacio de placa deportiva compartido con otras actividades que se realizan en la zona, y unas bancas de concreto que funciona como zona de descanso e hidratación.

Ubicación B: Pista de Patinaje Und. Barrio Cristóbal

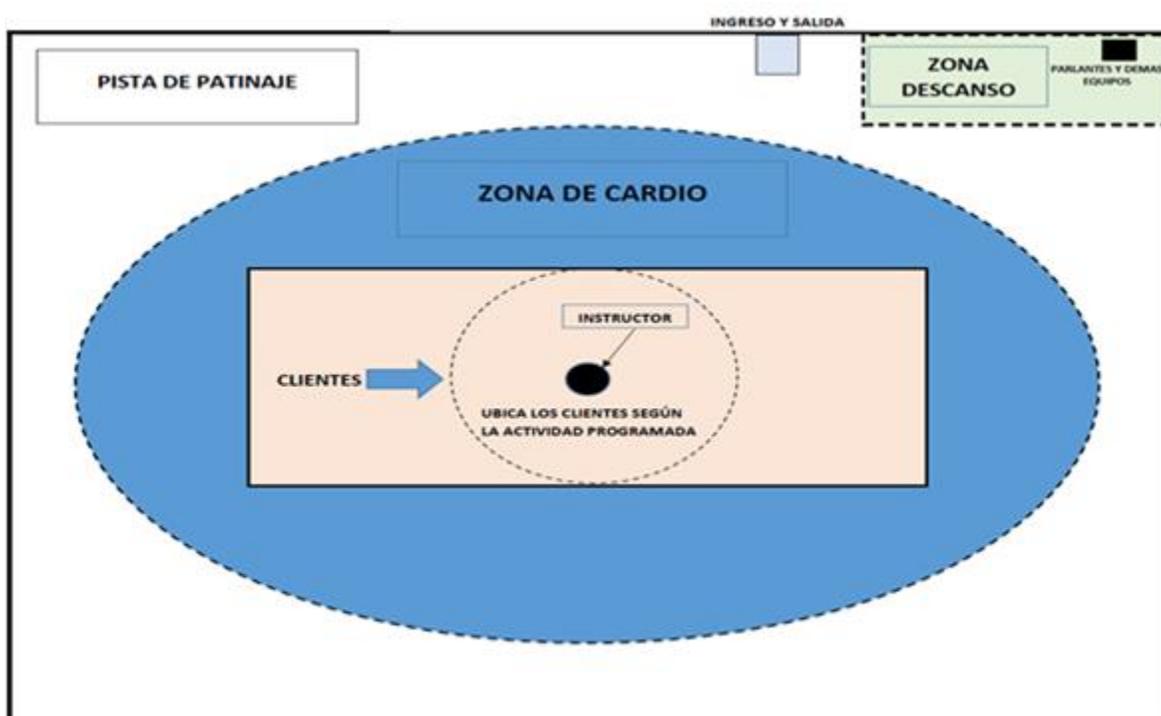


Figura 11: Distribución de la planta B (Fuente: Elaboración propia según estructura placa deportiva Barrio Cristóbal)

Es la pista de patinaje o velódromo ubicado continuo a la placa deportiva de Barrio Cristóbal, frente a la zona de barras y calistenia y al coliseo cubierto. Contiene una zona comprendida en el centro de la pista para realizar la actividad propuesta por el instructor y adicional se puede hacer uso de la pista para los ejercicios de alta intensidad también en ese espacio se comparte con una zona para hidratación y descanso de los clientes.

Ubicación C: Coliseo Cubierto

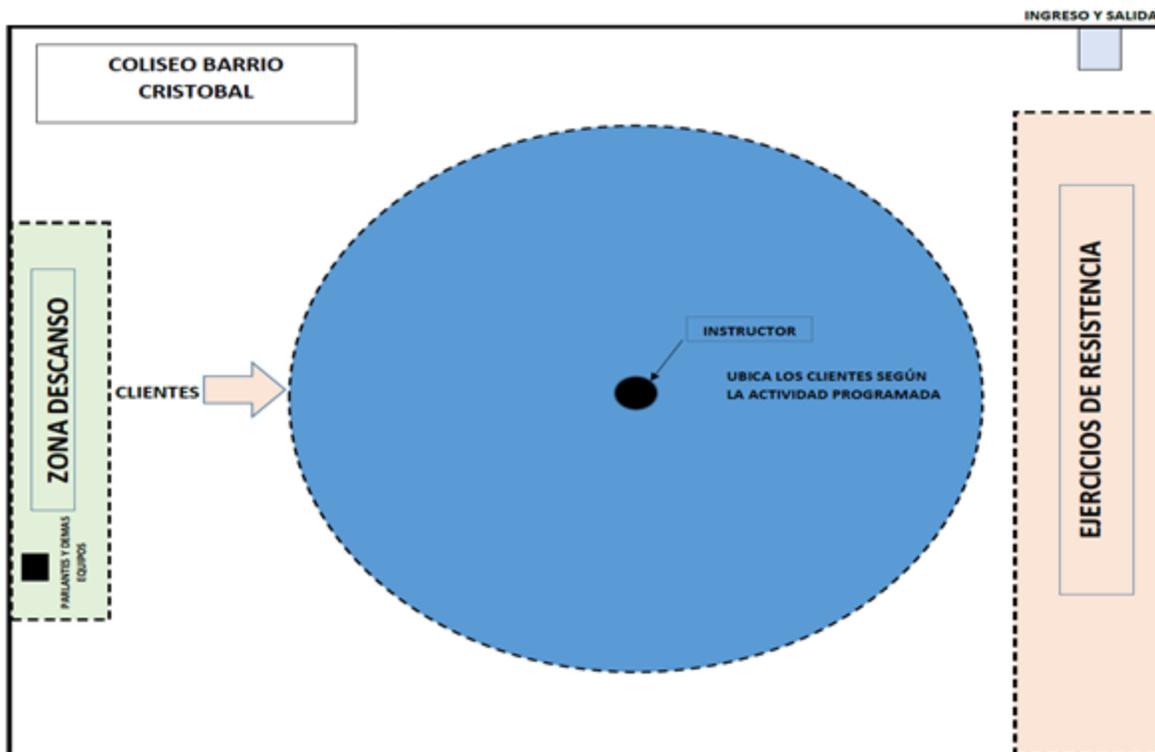


Figura 12: Distribución de la planta C (Fuente: Elaboración propia según estructura placa deportiva Barrio Cristóbal)

Comprende la zona del coliseo cubierto, que sirve como posible ubicación cuando se presenten lluvias. Consiste en una cancha multifuncional de baloncesto, voleibol y fútbol. Esta ubicación funciona similar a la Ubicación A, ya que los extremos sur y norte funcionan como zonas de ejercicios de resistencia y zona de descanso e hidratación y las actividades de entrenamiento se hacen en el centro del escenario deportivo. También se puede aprovechar la pequeña plataforma que se encuentra a un costado del coliseo.

12.4 Estado de desarrollo

El centro de entrenamiento físico al aire libre de nombre ROKEFIT se ha desarrollado principalmente en la ciudad de Medellín-Comuna de la América, teniendo sus inicios a partir del año 2016 donde ha tenido una buena acogida por parte de los habitantes que acostumbran

practicar ejercicio en la placa deportiva de Barrio Cristóbal beneficiando a los vecinos del sector con métodos de entrenamiento basado en circuito funcionales con bases en las disciplina del Funcional Training, iniciando con 2 personas, actualmente es un grupo de 30 personas distribuidas en 3 horarios durante la semana, y muy regularmente un fin de semana al mes.

Se pretende realizar un relanzamiento donde se agreguen mejorías en el servicio del centro de acondicionamiento físico en el Barrio Cristóbal ,puesto que se desea alcanzar una mayor cuota de mercado, para lo cual hasta el momento se ha trabajado en el estudio de mercado, el plan de negocios, análisis de la competencia que faciliten el desarrollo de este proyecto

12.5 Descripción de fases

A continuación se presenta la descripción de las fases del desarrollo de una investigación.

a) Cliente interesado: El centro de acondicionamiento físico, como es un espacio que se presta para desarrollar sus entrenamientos al aire libre, el posible cliente o persona interesada en el servicio, se dará cuenta de la existencia de la empresa, allí el interesado podrá optar por indagar más en este servicio, buscando asesoría con el entrenador del lugar.

b) Instructor explica el programa: El cliente interesado se dirige hacia el entrenador o instructor, el cual le presenta el programa de entrenamiento. En este paso, el programa está elaborado bajo los siguientes aspectos:

Objetivos: son metas que se traza el instructor con relación a conocer las necesidades de cada cliente y así emplear un programa de entrenamiento acorde a estas necesidades y requerimientos. Estos expresan un resultado o "producto del estudio. Se plantea un objetivo general y varios específicos que ayuden a la consecución del general. No se puede hablar de un número

determinado de objetivos específicos, ya que esto dependerá del alcance y los propósitos del estudio y del criterio del instructor.

Definición de variables: son características de la realidad que puedan ser determinadas por observación y, lo más importante, que puedan mostrar diferentes valores de una unidad de observación a otra, de una persona a otra (edad, ingresos, número de habitantes, etc.).

Planteamiento del problema: Es el punto de partida de cualquier estudio, y puede afectar a individuos, a una sociedad o a un sector específico. Consiste en describir de manera amplia la situación objeto de estudio, ubicándola en un contexto que permita comprender su origen y relaciones

Justificación: se argumenta la necesidad de evaluar el problema seleccionado y que los resultados que se obtengan de ellos sean beneficiosos para la sociedad.

c) Interesado: Se debe tener en cuenta la fase del proceso estipulada anteriormente (cliente interesado) puesto que ésta es la que direcciona las pautas al instructor para desarrollar el programa de entrenamiento una vez el cliente acepta probar el servicio gratuito por dos días.

d) Prueba por dos días: Luego de haber aceptado el servicio gratuito, el posible cliente recibirá dos días de entrenamiento con el que se familiarizará con cada una de las fases, según los circuitos funcionales del centro de acondicionamiento físico y en el que el interesado concluirá si cumple o no con sus necesidades y expectativas.

e) Se vuelve miembro: Después de haber recibido el servicio gratuito por dos días, la persona interesada procede a definir si se vuelve o no cliente del centro de entrenamiento funcional.

f) Cliente paga membresía: Cuando el interesado acepta formar parte del programa de entrenamiento, el instructor procederá a explicarle el tipo de inscripción y membresía que estén acordes a las exigencias del cliente, el precio que allí se disponga , será acordado según los estudios previos en el análisis de mercados y el análisis de la competencia.

g) Instructor hace estudio corporal: Una vez el cliente adquiere la membresía, el instructor procede a realizar un estudio corporal de la persona a entrenar, como lo es el peso, la edad, talla, resistencia, etc y de esta manera ajustar un circuito funcional de acuerdo a las capacidades físicas de la persona.

i) Nuevo miembro comienza entrenamiento según sus objetivos: Según las fases previas, el cliente ya se encuentra familiarizado con el tipo de entrenamiento a realizar y según los objetivos trazados con el entrenador, allí estará expuesto a varios procesos como:

- Estiramiento
- Cardio
- Circuito funcional
- Resistencia-Fuerza
- Hidratación

12.6 Diagrama de flujo

En el presente diagrama de flujo se demostrará gráficamente los procesos que se expusieron previamente en la descripción de cada una de las fases, por lo que en la figura 13 que se visualizará a continuación se podrá observar lo anteriormente identificado.

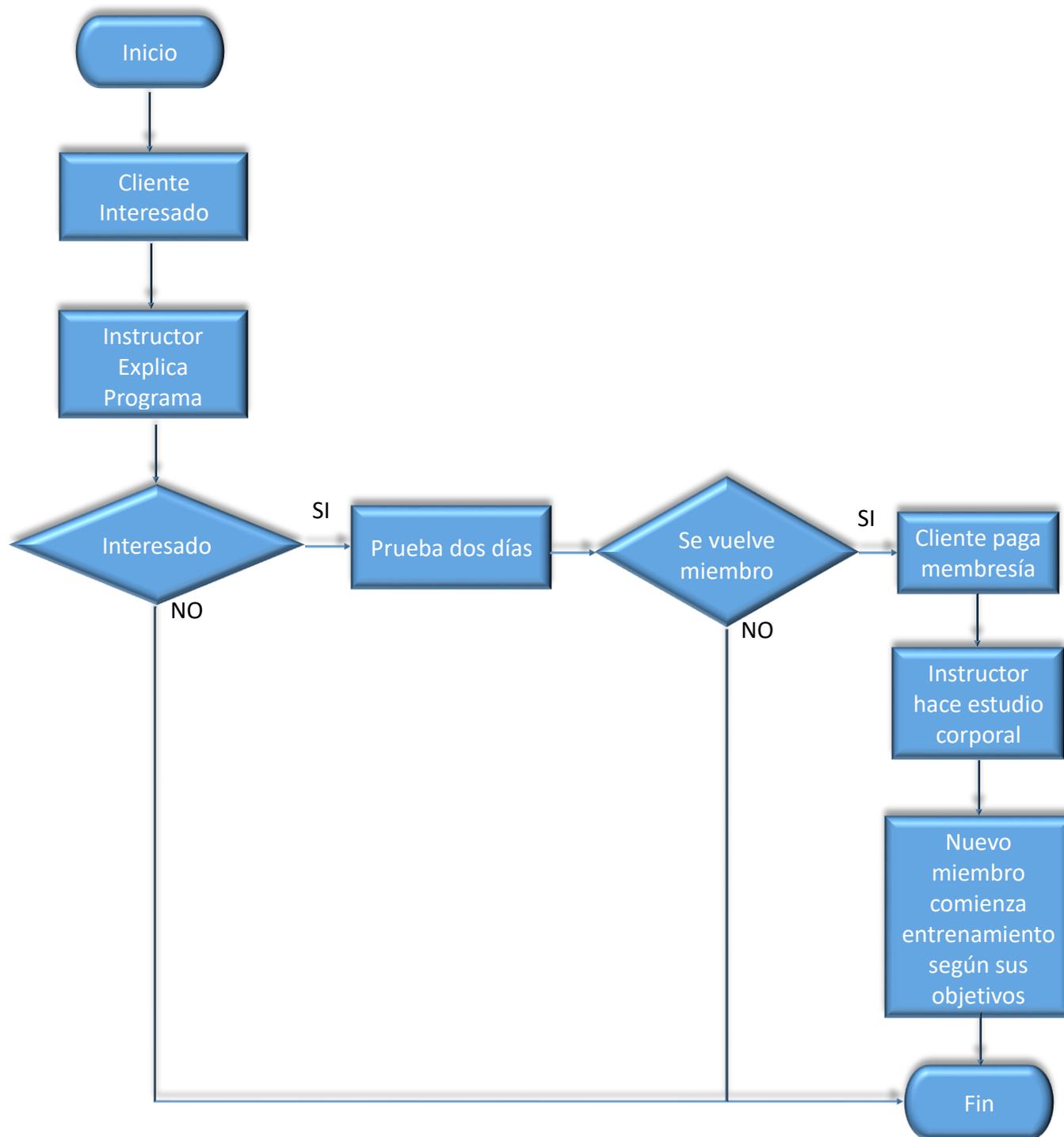


Figura 13: Diagrama de flujo (Fuente: Elaboración propia)

12.7 Proceso de compra y adquisiciones

En este proceso se describe la manera de cómo se adquieren las herramientas o implementos deportivos expuestos posteriormente en el análisis organizacional.

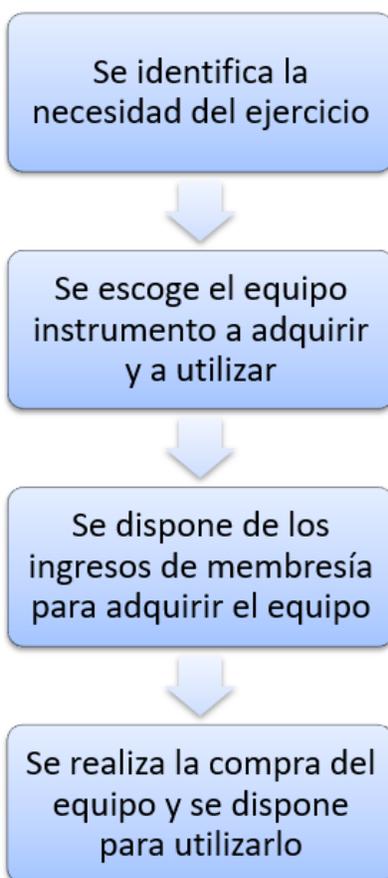


Figura 14: Proceso de compra y adquisiciones de ROKEFIT (Fuente: Elaboración propia)

12.8 Plan de servicio

El plan de producción donde se realiza como tal la actividad del entrenamiento o acondicionamiento se aplica al proyecto a partir de que el cliente adquiere el servicio, el plan de servicio para el centro de acondicionamiento físico se mostrará en la siguiente tabla que esta soportada con el estudio previo de la demanda analizada en la investigación de mercados, donde se especifica la cantidad de servicios por cliente que se pretenden entrenar, proyectado a 5 años y cuyo crecimiento presenta una tasa de crecimiento poblacional que de acuerdo a la información

de la Alcaldía de Medellín, presenta una tabla de crecimiento del 0,3% anual partiendo desde la capacidad utilizada de 205 servicios.

Tabla 16: *Plan de servicio.*

ITEM	2019	2020	2021	2022	2023
Nº Servicios	205	206	206	207	207

Fuente: Elaboración propia

12.8.1 Proceso del plan de servicio

En este proceso se describe como es el plan de entrenamiento establecido por el instructor para la cantidad de clientes por servicio expuestos en la tabla anterior.

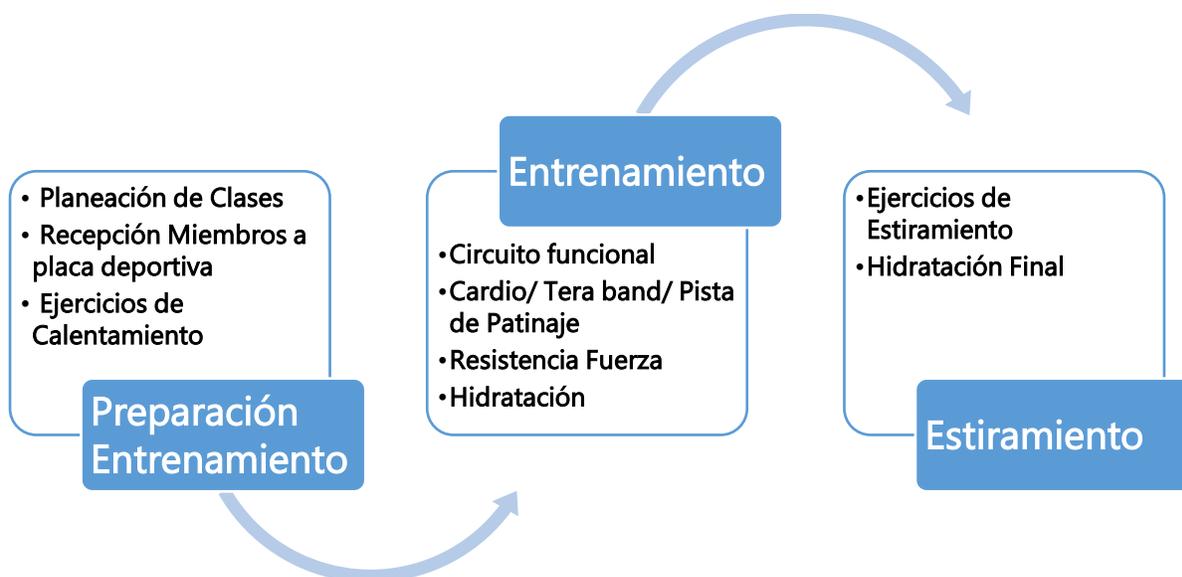


Figura 15: Proceso del plan de servicio de ROKEFIT (Fuente: Elaboración propia)

12.8.2 Precio proyectado

Se realiza una estimación de los precios partiendo desde el plan de servicios y el precio óptimo, el cual surgió como resultado del análisis de mercado y de la competencia, con una

variación porcentual según el índice de precios del IPC; proyectando a 5 años, donde se muestra al final el precio total anual por servicio. Lo anterior se presenta en la tabla 17:

Tabla 17: *Precio proyectado x servicio*

ITEM	2019	2020	2021	2022	2023
Nº Servicios	205	206	206	207	207
Precio Óptimo Unitario	\$ 70.000	\$ 72.420	\$ 74.552	\$ 76.945	\$ 79.422
Precio x Servicios	\$172.200.000	\$178.243.531	\$184.499.166	\$190.992.854	\$197.734.253

Fuente: Elaboración propia.

12.9 Capacidad de producción

El centro de acondicionamiento físico prestará sus servicios con un entrenador con formación y experiencia en entrenamiento funcional, el cual trabajará 11 turnos según la información anexa por el análisis de mercado, se optará por trabajar en los horarios desde 6 a 7 am, y el ultimo desde las 7 hasta las 8 pm, los servicios por turno estarán distribuidos en la siguiente tabla.

Tabla 18: *Capacidad de producción proyectada a 5 años*

ITEM	2019	2020	2021	2022	2023
Unidades x Hora	19	19	19	19	19
Horas/Turno	1	1	1	1	1
Turnos/Día	6	6	6	6	6
Turnos/Tarde	3	3	3	3	3
Turnos/Noche	2	2	2	2	2
Días/Mes	20	20	20	20	20

Fuente: Elaboración propia.

13. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL

13.1 Estrategia organizacional

La estrategia organizacional de ROKEFIT, está orientada al entrenamiento semi-personalizado al aire libre hacia el cliente, acompañados por un entrenador con formación en functional training, donde se brindará una excelente motivación y capacitación en el cuidado del cuerpo mediante el ejercicio, así como creación de valor en cada uno de los servicios brindados.

Su misión y visión son:

Misión: ROKEFIT es una organización especializada en el entrenamiento funcional semi-personalizado, que ofrece un servicio de acondicionamiento físico al aire libre que fomenta hábitos de vida sana en la comunidad a través de actividades o ejercicios físicos basados en el crossfit o entrenamiento funcional.

Visión: en el año 2020 ROKEFIT será reconocida como la principal organización especializada en Functional Training semi-personalizado al aire libre a nivel local, fundamentada en el excelente acompañamiento en las diferentes etapas de entrenamiento, siendo apto para todo público, garantizando que en las personas se generen cambios físicos y psicológicos permanentes

13.1.2 Estructura organizacional

Se pretende lograr con este estudio, que la estructura de ROKEFIT se caracterice por tener un estilo administrativo participativo, con una cultura y ambiente apropiado para el trabajo, basado en una figura directa entre el gerente y el cuerpo del talento humano, que colaboren en la salud y bienestar del cliente, conformado por: un entrenador físico, un auxiliar administrativo (Secretaria). Además, un contador externo que maneje la contabilidad del negocio.

El organigrama está diseñado en 3 niveles, el primer nivel compuesto por el gerente general dispuesto a manejar todos los recursos de la empresa, el segundo nivel compuesto por el

asesoramiento del contador y la secretaria, y el tercer nivel por la parte operativa compuesta por entrenador físico que a la vez deberá brindar asistencia como deportólogo, fisioterapeuta y nutricionista. Se considera que inicialmente la estructura administrativa estará conformada de la siguiente manera:

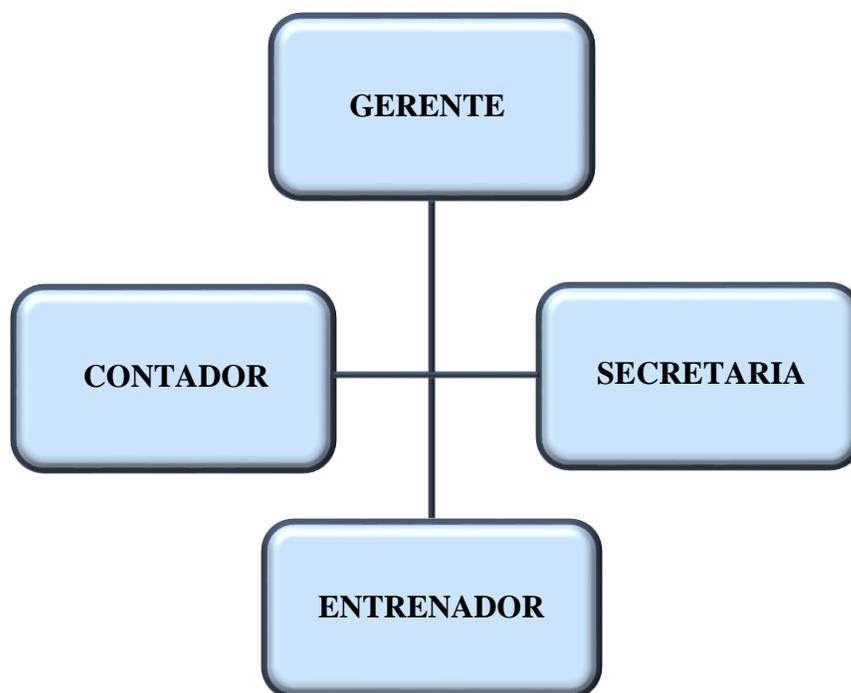


Figura 16: Organigrama de ROKEFIT (Fuente: Elaboración propia)

13.2 Análisis DOFA

Mediante el presente instrumento se busca evidenciar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas a las que será expuesta ROKEFIT, que le permitan desarrollar diferentes estrategias para el servicio a ofertar.

Tabla 19: *Matriz DOFA ROKEFIT*

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • El único centro de entrenamiento funcional al aire libre en el sector. • Servicio con un precio asequible y económico. • Acompañamiento con un entrenador capacitado y experimentado. • Conocimiento del sector y del cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aparición de nuevos clientes • Adaptación al cambio • Establecerse como el primer centro de acondicionamiento físico al aire libre en el sector • Posibilidad de ampliamiento y expansión.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Cantidad de productos limitada. • Falta de sede propia • Ausencia de una estrategia de escalamiento. • Poca influencia en el sector. • Falta de un entrenador auxiliar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrada de nuevos competidores. • Cambio de hábitos en los compradores. • Desconocimiento de personal idóneo que pueda cumplir a los requerimientos.

Fuente: Elaboración propia.

13.3 Supuestos de gastos de administración

En la presente, Los gastos administrativos, parten del presupuesto anual de gastos para los 5 años proyectados. Los cuales encontraremos compuestos por:

13.3.1 Nómina administrativa

- El talento humano requerido es el siguiente:
- Gerente General
- Contador
- Secretaria

13.3.2 Nómina operativa

El personal requerido para la etapa operativa o productiva es el Instructor quien brindará los servicios de acondicionamiento físico acorde a las necesidades de cada usuario.

Se ha definido el recurso humano según las necesidades de la empresa, de acuerdo a la capacidad productiva y las proyecciones de ingresos de la empresa. Aunque las empresas son libres en decidir cuánto pagan a sus trabajadores, desde que se cumpla con el salario mínimo estipulado por la ley de \$ 828.116 para el 2019, se debe ser consciente del estudio, conocimiento y experiencia del empleado, por lo que la asignación salarial según las necesidades de la empresa en conjunto con los salarios establecidos en el mercado, contemplando también las normas laborales de contratación, teniendo claro las prestaciones sociales acordes por la normativa del estado, establecida por el Gobierno nacional con el siguiente criterio: El empleador asignará un 8,5% en salud y un 12% en pensión para un total a reconocer del 20,5% , la asignación salarial se define a continuación:

Tabla 20: *Tabla salarial según funciones.*

CARGO	CANTIDAD	PERFIL	FUNCIÓN	TIPO CONTRATO	SALARIO MENSUAL	APORTE PRESTACIONES	SALARIO TOTAL
Gerente	1	Tecnólogo en Gestión Empresarial	Coordinar el equipo de trabajo, utilizando herramientas y el conocimiento administrativo con el objetivo de definir el norte de la empresa, debe tener un claro conocimiento de la organización y de su entorno, buen trato con el personal y los clientes.	Indefinido	\$2.010.000	20,50%	\$2.422.050
Contador	1	Tecnólogo en Gestión Contable	Competente para analizar y comprender la información financiera de la empresa, como base para la gestión de los procesos contables en la organización.	Prestación de servicios	\$2.382.000	-	\$2.382.000
Instructor	1	Tecnólogo en Entrenamiento Deportivo	Diseñar, evaluar y aplicar los diferentes componentes de la empresa como medio para definir los procesos más adecuados para el desarrollo del entrenamiento funcional.	Indefinido	\$1.609.000	20,50%	\$1.938.845
Secretaria	1	Técnica en Secretariado	Contribuir al eficaz funcionamiento de la empresa, así como apoyar las funciones del contador y el gerente en la documentación y archivación, excelente manejo del office, buen trato con el personal y los clientes.	Prestación de servicios	\$1.426.000	-	\$1.426.000
TOTAL							\$8.168.895

Fuente: Elaboración propia.

13.3.3 Recursos técnicos requeridos

La tabla de requerimientos se elaboró bajo los siguientes supuestos:

- Las herramientas o implementos deportivos necesarios son basados en el criterio del entrenador en donde se identifica la necesidad del ejercicio, el entrenador escoge mediante

una investigación en internet donde adquirir los equipos, y por último según el proceso actual, de los mismos ingresos por concepto de membresía para pagar la adquisición de los elementos.

- Entre los implementos existentes e inexistentes del centro de acondicionamiento físico, se identifica mediante un balance de insumos requeridos aproximadamente de 54 implementos para un total de \$ 4.261.861, tal como lo demuestra la tabla 15.

Tabla 21: *Insumos deportivos requeridos por servicio.*

BALANCE DE INSUMOS REQUERIDOS POR PRODUCTO					
AREA	INSUMO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Entrenamiento funcional	Colchonetas	Unidad	20	28.990	579.800
	kit Bolas Rusas x6	Unidad	2	225.900	451.800
	kit Mancuernas x6	Unidad	2	182.182	364.364
	Barra Semi Olímpica	Unidad	3	172.000	516.000
	kit Conos Plásticos	Unidad	3	60.577	181.731
	Cuerdas Pesadas	Unidad	2	234.000	468.000
	kit Neumáticos pesados	Unidad	2	110.000	220.000
	kit Teraband	Unidad	2	75.000	150.000
	Bandas Elásticas	Paquetes	4	34.990	139.960
	Equipo de TRX	Unidad	2	71.000	142.000
	Juego de Discos Metálicos	Unidad	2	109.900	219.800
	Juego de Balones medicinales	Unidad	2	133.990	267.980
	Cuerda para saltar	Unidad	6	19.900	119.400
	Parlante Bluetooth	Unidad	1	159.900	159.900
	Balanza de peso corporal	Unidad	3	35.000	105.000
	Metro corporal	Unidad	4	28.000	112.000
	Papelería	Unidad	4	12.600	50.400
	Alcohol para limpiar equipos	Unidad	2	120.000	240.000
	Gel antibacterial	Unidad	12	21.410	256.920
	Gel terapéutico 8 onzas	Unidad	4	74.530	298.120

BALANCE DE INSUMOS REQUERIDOS POR PRODUCTO					
AREA	INSUMO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
	Teléfono Móvil	Unidad	4	600.000	2.400.000
	Carrito transportador	Unidad	1	464.900	464.900
	Botiquín primeros auxilios	Unidad	3	95.000	285.000
				TOTAL COSTO X PRODUCTO	8.193.075

Fuente: Elaboración propia

Del total expuesto en los insumos requeridos para la funcionalidad del proyecto por valor de \$ **8.193.075** y que sumarán para la inversión del mismo, estarán distribuidos en el plan económico y financiero, donde se recopilará toda la información previa para así definir la inversión inicial del proyecto.

14. ANÁLISIS LEGAL

El centro de acondicionamiento físico ROKEFIT, está constituido como personería jurídica basado en persona natural encargada de que el proyecto además de cumplir con las regulaciones deportivas, cumpla también con los aspectos legales que menciona la normativa colombiana en cuanto a los proyectos de servicios orientados a las prácticas deportivas.

14.1 Soportes legales.

A continuación, se exponen las principales disposiciones legislativas que regulan y rigen sobre Rokefit:

Ley 181 de enero 18 de 1995: En la cual se exponen disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre, creando entonces el Sistema Nacional del Deporte.

Todos los centros deportivos, estarán supervisados y controlados por los entes deportivos municipales según el reglamento que esté vigente y serán responsables de que estas entidades presten un servicio en condiciones óptimas de salud, higiene y disposición deportiva.

“**ART. 88.** Los departamentos, municipios o distritos y sus entidades descentralizadas diseñarán e implantarán los sistemas de control interno a que se refiere el artículo 269 de la Constitución Política, para garantizar la protección y el uso honesto y eficiente de los recursos que se transfieren, ceden o asignan en desarrollo de la presente ley” (Congreso de la República, 1995, pág. 20)

Ley 729 de diciembre 31 de 2001: Mediante esta ley se crean los centros de acondicionamiento y preparación física en Colombia, donde dichos centros deberán prestar un servicio óptimo para salud del usuario, mediante la preparación, la prevención y recuperación a

través del deporte, tendencias deportivas y demás servicios que se encuentren autorizados, supervisados y dirigidos por personal experimentado y capacitado.

“Artículo 2. Los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físico, CAPF, son establecimientos que prestarán un servicio médico de protección, prevención, recuperación, rehabilitación, control, y demás actividades relacionadas con las condiciones físicas, corporales y de salud de todo ser humano, a través de la recreación, el deporte, la terapia y otros servicios fijados por autoridades competentes y debidamente autorizados, orientados por profesionales en la salud, que coordinarían a licenciados en educación física, tecnólogos deportivos y demás personas afines que consideren que el tratamiento o rehabilitación de la persona (s) se realice en los CAPF” (Días Sanchez, 2011, pág. 12).

“Artículo 3. Los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físico, CAPF, serán autorizados y controlados por los entes deportivos municipales y distritales conforme al reglamento que se dicte al respecto” (Días Sanchez, 2011, pág. 12)

14.2 Legislación laboral

La legislación aplicable en el contexto laboral para el centro de acondicionamiento físico al aire libre está sometida al Código Sustantivo del Trabajo , e igualmente soportado por el reglamento interno de trabajo establecido por la empresa.

15. ANÁLISIS DE IMPACTOS

15.1 Impacto social

Con la reapertura del centro de acondicionamiento físico al aire libre Rokefit en Barrio Cristóbal de la comuna de la América, se pueden generar los siguientes impactos:

- Creación de empleos directos e indirectos: al inicio del proyecto se generarán empleos directos compuestos por el personal requerido para el funcionamiento de la empresa, y en la maduración del proyecto se generarán más empleos indirectos que serán aquellos proveedores que contribuirán al desarrollo y crecimiento de la organización.
- Integrar los habitantes de la comunidad, en un espacio de convivencia, deporte, esparcimiento, socialización sana y activa mediante la práctica de la actividad del ejercicio funcional que ofrece el centro de acondicionamiento físico al aire libre.
- Contribuir a la rehabilitación de personas que han excedido de alguna manera y han perdido el control del consumo de alcohol o de las drogas, también para personas influenciadas por la violencia, madres cabeza de hogar, personas con problemas de salud, sedentarismo y la comunidad en general, fomentando de esta manera, hábitos de vida sana, cambiando y mejorando la mentalidad, creando disciplina, permitiendo un estilo de vida saludable en los habitantes del sector.

15.2 Impacto económico

- Se generarán ingresos económicos como lo son las remuneraciones salariales a todo el personal contratado.
- Se aportará al crecimiento económico del sector.

16. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

En este módulo se pretende analizar finalmente la viabilidad financiera del proyecto reapertura del club de acondicionamiento físico y de vida sana al aire libre en la unidad deportiva de Barrio Cristóbal de la comuna de la América, recopilando toda la información y datos que se estudiaron con anterioridad en los módulos previos.

16.1 Supuestos Macroeconómicos

En la presente se expondrán las principales variables macroeconómicas que fueron tomadas como base para la estructura de las proyecciones.

Tabla 22: *Supuestos Macroeconómicos.*

Variables Macroeconómicas	Unidad	2019	2020	2021	2022	2023
IPC	%	3,25%	3,20%	3,20%	3,21%	3,22%
Devaluación	%	2,90%	-7,90%	-5,10%	1,20%	1,20%
Tasa de interés	%	4,25%	4,75%	4,70%	4,70%	4,50%
PIB	%	3,20%	3,50%	3,90%	4,00%	4,00%

Fuente: Estudio económico soportado por Bancolombia y la Corporación Financiera Colombiana

16.2 Supuestos Operacionales

Para la estructuración de los estados financieros de los años 2019, 2020, 2021, 2022 y 2023 se definen los siguientes supuestos operacionales.

Tabla 23: *Supuestos Operativos*

Concepto	Unidades	2019	2020	2021	2022	2023
Variación de precios	%	N.A.	3,20%	3,20%	3,21%	3,22%
Variación cantidades vendidas	%	N.A.	3,50%	3,50%	3,50%	3,50%
Variación costos de producción	%	N.A.	0,70%	0,50%	0,50%	0,50%

Concepto	Unidades	2019	2020	2021	2022	2023
Variación Gastos Administrativos	%	N.A.	1,50%	1,40%	1,40%	1,40%
Variación Gastos Financieros	%	N.A.	-0,10%	-0,20%	-0,20%	-0,20%
Variación en Impuestos	%	N.A.	0,50%	0,60%	0,60%	0,60%
Rotación Cartera (días) (Cx C)	Días	30	30	30	30	30

Fuente: Elaboración propia

16.3 Inversiones

16.3.1 Terreno

El club de acondicionamiento físico, no requiere adquirir un bien raíz, ni tomar en arriendo de un local, por lo que se ha expuesto a lo largo de este proyecto, es al aire libre, por lo tanto, no existe inversión en terreno.

16.3.2 Maquinaria y Equipo

El costo de la maquinaria es equivalente al costo total de la maquinaria necesaria para brindar eficientemente el servicio que se pretende ofrecer y de acuerdo al estudio técnico, el total es de \$

3.241.035

Tabla 24: Maquinaria y equipo

MAQUINARIA Y EQUIPOS					
AREA	INSUMO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Entrenamiento funcional	kit Bolas Rusas x6.	unidad	2	225.900	451.800

MAQUINARIA Y EQUIPOS					
kit					
Mancuernas	unidad	2	182.182	364.364	
x6.					
kit Conos	unidad	3	60.577	181.731	
Plásticos.					
Cuerdas	unidad	2	234.000	468.000	
Pesadas.					
Barra Semi-	unidad	3	172.000	516.000	
Oímpica.					
kit					
Neumáticos	unidad	2	110.000	220.000	
pesados.					
Kit	unidad	2	75.000	150.000	
Teraband.					
Bandas	unidad	4	34.990	139.960	
Elásticas.					
Equipo de	unidad	2	71.000	142.000	
TRX.					
Juego de					
Discos	unidad	2	109.900	219.800	
Metálicos.					
Juego de					
Balones	unidad	2	133.990	267.980	
medicinales.					
Cuerda para	unidad	6	19.900	119.400	
saltar.					
				TOTAL	
				COSTO X	
				PRODUCTO	3.241.035

Fuente: Elaboración propia

16.3.3 Muebles y Enseres

Hace referencia a aquellos muebles necesarios para poner en marcha el proyecto en la parte operativa, en donde sólo se requieren de una cantidad estimada de colchonetas que según el estudio organizacional datan de un valor de \$ 579.800

Tabla 25: *Muebles y Enseres*

MUEBLES Y ENSERES					
AREA	INSUMO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Entrenamiento funcional	Colchonetas	unidad	20	28.990	579.800
				TOTAL COSTO X PRODUCTO	579.800

Fuente: Elaboración propia

Según la anterior información, el total de activos entre maquinaria y muebles suman:

\$ 3.820.835

16.4 Costos

16.4.1 Costos fijos

En el desarrollo del proyecto es de suma importancia tener en cuenta costos operacionales que periódicamente son fijos e independiente del volumen del servicio, ascienden a \$ 102.220.088 incluyendo también las depreciaciones de los activos fijos, así como el 4% de impuesto por transacción financiera equivalente al gravamen del 4x mil por movimiento financiero tal como se demuestra en la siguiente tabla:

Tabla 26: *Costos fijos*

COSTOS FIJOS	
DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL
Nómina Administrativa(Gerente)	29.064.600
Nómina Administrativa(Secretaria)	17.112.000
Nómina Administrativa (contador)	28.584.000
Nómina Operativa (Instructor)	23.266.140
Teléfono móvil	2.400.000
Servicio telefonía	250.800
Publicidad	180.000
Parlante Bluetooth	159.900
Carrito transportador	464.900
Botiquín primeros auxilios	285.000
Depreciación	440.064

COSTOS FIJOS	
DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL
Impuesto Transacción financiera	11.156
TOTAL	102.218.560

Fuente: Elaboración propia

16.4.2 Costos variables

Tal como en los costos fijos, en los costos variables, se invierten en gastos dependiendo cada uno de la utilización que se preste en determinado servicio como lo refleja la siguiente tabla con un valor de \$ 1.062.440

Tabla 27: *Costos variables*

COSTOS VARIABLES	
INSUMOS	VALOR ANUAL
Alcohol para limpiar equipos	240.000
Gel antibacterial	256.920
Gel terapéutico 8 onzas	298.120
Metro corporal	112.000
Balanza de peso corporal	105.000
Papelería	50.400
TOTAL	1.062.440

Fuente: Elaboración propia

16.5 Capital de trabajo inicial.

Para definir el capital de trabajo, se deben considerar los costos de los dos primeros meses menos los gastos por depreciación, como se demuestra en la siguiente tabla:

Costos Fijos: 102.218.560+

Costos Variables: 1.062.440

Sumatoria: 103.281.000

Sumatoria: 103.281.000-

Depreciación: 440.064

Total: 102.840.936

El total de \$ 102.840.936 equivale a la anualidad, pero se requiere saber el equivalente del valor mensual, entonces, ejecutando una regla de 3, el resultado es: **\$ 8.570.078**.

Ahora bien, en información previa, se expone que, para la puesta en marcha del presente proyecto, se debe considerar por los dos primeros meses, entonces:

8.570.078 x 2meses: **17.140.156**

Por lo anterior, se define que, el capital inicial de trabajo para los dos primeros meses es de: **\$ 17.140.156**

16.6 Inversión inicial

La inversión inicial del proyecto es de **\$ 20.960.991** distribuida en adquisición de activos por valor de \$ 3.820.835, correspondiente al 18% y del sostenimiento del negocio inicial de \$ 17.140.156, correspondiente al 82%. Ahora bien, del total de esta inversión inicial se financiará con capital propio del 40%, equivalente a **\$ 8.384.396** y el 60% restante se obtendrá mediante préstamo por un valor de **\$ 12.576.595** a 60 meses de plazo, con una tasa del 1,039% mensual, para lo cual se presenta el plan de amortización por año:

Tabla 28: *Plan de Amortización*

PLAN DE AMORTIZACIÓN				
VALOR PRESTAMO	12.576.595			
PLAZO	60			
TASA	1,039%			
CUOTA MES	282.710			
	CUOTA	INICIAL	INTERES	CAPITAL
Año 1	12.576.595	1.459.457	1.933.063	10.643.531
Año 2	10.643.531	1.204.292	2.188.228	8.455.303
Año 3	8.455.303	915.446	2.477.074	5.978.229
Año 4	5.978.229	588.472	2.804.048	3.174.182
Año 5	3.174.182	218.338	3.174.182	0

Fuente: Elaboración propia

16.7 Ebitda

El Ebitda permite determinar la utilidad obtenida, sin tener en cuenta los intereses, los impuestos, la depreciación y amortización, en general, todos los gastos contables que no implican salida de efectivo. Es decir, el Ebitda nos expone hasta donde es rentable el proyecto.

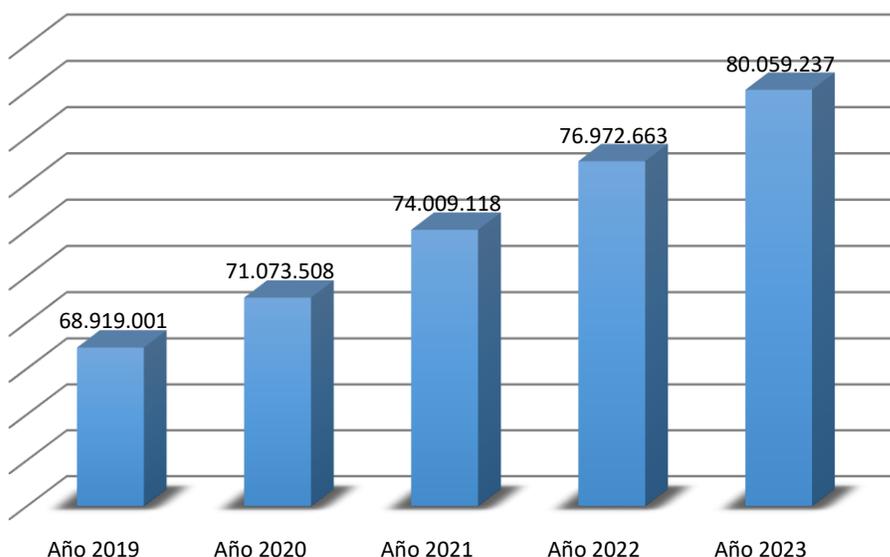


Figura 17: Utilidad antes de impuestos e intereses (Fuente: Elaboración propia, soportado en el estado de resultados del presente proyecto)

Como se puede observar en el gráfico previo, el Ebitda presenta un continuo aumento, que parte desde el año 2019 hasta el año 2023, donde se muestra que el proyecto sería rentable hasta \$ 80.059.237.

16.8 Estados financieros

16.8.1 Estado de resultados

Revisando el estado de resultados expuesto en la tabla 29 se puede interpretar que se observa un comportamiento estable y positivo en las utilidades brutas y netas, ya que éstas aumentan durante los cinco años proyectados. Sin embargo, se deben establecer nuevas estrategias que permitan implementación de nuevos servicios, puesto que para los 5 años las ventas presentan un

comportamiento similar con una variación del 3,5 %. En general, el proyecto muestra un crecimiento en sus utilidades.

Tabla 29: *Estado de Resultados*

CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO EN LA COMUNA LA AMÉRICA-SECTOR BARRIO CRISTÓBAL ESTADO DE RESULTADOS					
Concepto	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas	172.200.000	178.243.531	184.499.166	190.992.854	197.734.253
Costos	25.187.980	26.460.232	27.306.960	28.183.513	29.091.022
Utilidad Bruta	147.012.020	151.783.299	157.192.206	162.809.341	168.643.230
Gastos operativos	78.093.019	80.709.791	83.183.088	85.836.678	88.583.993
Utilidad antes impuestos e intereses	68.919.001	71.073.508	74.009.118	76.972.663	80.059.237
Gastos financieros	1.459.457	1.204.292	915.446	588.472	218.338
Ingresos financieros	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	67.459.544	69.869.216	73.093.672	76.384.191	79.840.899
Impuestos	22.936.245	23.755.533	24.851.848	25.970.625	27.145.906
Utilidad neta	44.523.299	46.113.683	48.241.823	50.413.566	52.694.993

Fuente: Elaboración propia

En la figura 18 que se presentará a continuación, se exponen los rubros más relevantes que estructuran el estado de resultados del presente proyecto:

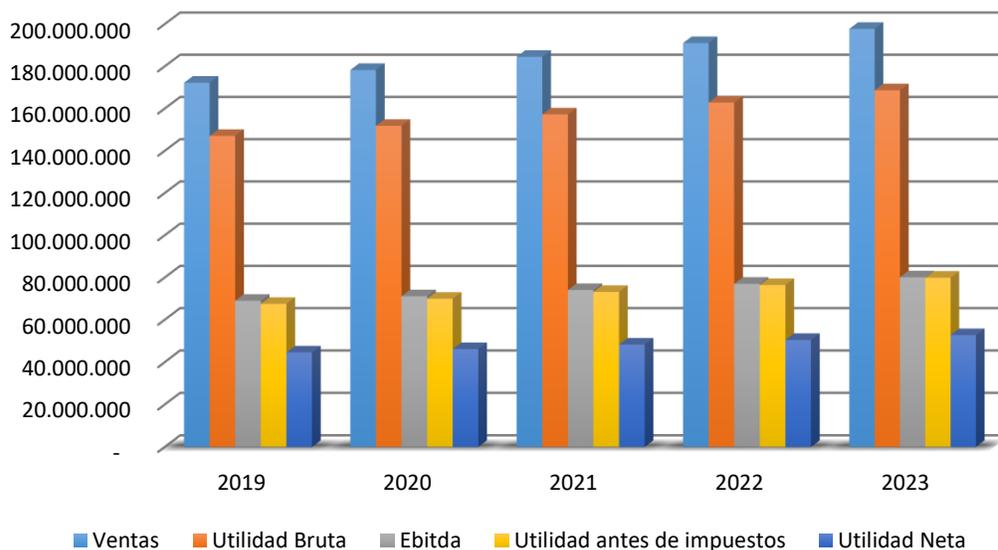


Figura 18: Estado de resultados proyectado (Fuente: Elaboración propia)

Por lo anterior y según el estado de resultados, se define que el presente proyecto presenta un comportamiento positivo a partir del primer año y hasta el quinto año de operación, entonces, los rubros como: la utilidad antes de impuesto, la utilidad neta, las ventas, la utilidad bruta, y la Ebitda, demuestran resultados notablemente buenos durante el proceso de planeación financiera.

16.8.2 Balance general

A continuación, se presenta el Balance General, el cual contiene la información que corresponde a las actividades de inversión y financiación del proyecto donde se expondrán en la tabla 30 un notable crecimiento en el patrimonio en el último año.

Tabla 30: *Balance general del proyecto*

CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO EN LA COMUNA LA AMÉRICA-SECTOR BARRIO CRISTÓBAL						
BALANCE GENERAL						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
<u>Activos corrientes</u>						
Disponible	17.140.156	8.701.350	8.701.350	8.701.350	8.701.350	8.701.350
Inversiones temporales		60.055.350	104.736.529	151.516.354	200.143.572	250.717.945
Deudores (cuentas por cobrar)		14.350.000	14.853.628	15.374.931	15.916.071	16.477.854
Inventarios	0	84.337	61.397	63.362	65.396	67.501
Otros activos						
Total activo corriente	17.140.156	83.191.037	128.352.904	175.655.997	224.826.389	275.964.651
<u>Activos de largo plazo</u>						
Muebles y enseres	579.800	579.800	579.800	579.800	579.800	579.800
Maquinaria y equipo	3.241.035	3.241.035	3.241.035	3.241.035	3.241.035	3.241.035
Vehículos	0	0	0	0	0	0
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Edificaciones	0	0	0	0	0	0
Equipo de computación	0	0	0	0	0	0
Depreciación acumulada	0	-440.064	-880.127	-1.320.191	-1.760.254	-2.200.318
Software e intangibles	0	0	0	0	0	0
Amortización acumulada	0	0	0	0	0	0
Total activos no corrientes	3.820.835	3.380.772	2.940.708	2.500.645	2.060.581	1.620.518
Total activos	20.960.991	86.571.808	131.293.612	178.156.641	226.886.970	277.585.168
<u>Pasivos corrientes</u>						
Proveedores	0	84.337	61.397	63.362	65.396	67.501
Impuesto por pagar		22.936.245	23.755.533	24.851.848	25.970.625	27.145.906
Obligaciones financieras corrientes	1.933.063	2.188.228	2.477.074	2.804.048	3.174.182	0
Total pasivos corrientes	1.933.063	25.208.810	26.294.004	27.719.258	29.210.203	27.213.407
<u>Pasivos no corrientes</u>						
Obligaciones financieras no corrientes	10.643.531	8.455.303	5.978.229	3.174.182	0	0
Total pasivos no corrientes	10.643.531	8.455.303	5.978.229	3.174.182	0	0
Total pasivos	12.576.595	33.664.113	32.272.234	30.893.440	29.210.203	27.213.407
<u>Patrimonio</u>						
Capital	8.384.396	8.384.396	8.384.396	8.384.396	8.384.396	8.384.396
Reserva Legal	0	0	4.452.330	9.063.698	13.887.881	18.929.237
Utilidades retenidas	0	0	40.070.969	81.573.284	124.990.925	170.363.134
Utilidad del periodo	0	44.523.299	46.113.683	48.241.823	50.413.566	52.694.993
Total patrimonio	8.384.396	52.907.696	99.021.378	147.263.202	197.676.767	250.371.761
Total pasivo y patrimonio	20.960.991	86.571.808	131.293.612	178.156.641	226.886.970	277.585.168

Fuente: Elaboración propia

En la figura 19 que se presentará a continuación, se exponen los rubros más relevantes que estructuran el balance general del presente proyecto:

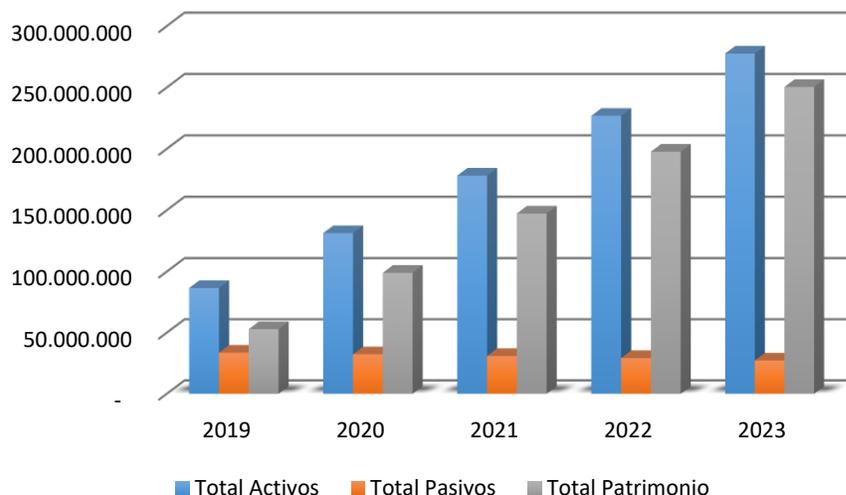


Figura 19: Balance general (Fuente: Elaboración propia)

Como se demuestra en la figura 19, los activos y el patrimonio van en aumento por cada año, sin embargo, los pasivos no presentan un crecimiento tan significativo y decrece a partir del segundo año, indicando con esto que el nivel de endeudamiento puede ser alto.

16.8.3 Indicadores de rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad calculados para el centro de acondicionamiento físico, presentan el siguiente comportamiento durante los 5 años de proyección.

Tabla 31: *Indicadores de rentabilidad*

INDICADORES DE RENTABILIDAD					
	2019	2020	2021	2022	2023
Margen bruto	85%	85%	85%	85%	85%
Margen Neto de Utilidad	26%	26%	26%	26%	27%
Rendimiento del Patrimonio	84%	47%	33%	26%	21%
Rendimiento del Activo	212%	53%	37%	28%	23%

Fuente: Elaboración propia

En los indicadores de la tabla 31 se expone que el margen bruto y el margen operacional son constantes durante los 5 años con un 85% y un 40% cada uno y terminando con una utilidad neta del 26%; la rentabilidad es muy positiva y constante, donde el mayor valor se obtendrá en el margen bruto del año 2023 y finaliza con un 27% de margen neto de utilidad.

El patrimonio y los activos presentan un rendimiento por encima de las expectativas en el primer año con lo que se posibilita una gran inversión al patrimonio y una valoración de los activos muy rentable, aunque en los siguientes años disminuya notoriamente, por lo que se debe optar por generar mecanismos que disminuyan los gastos, los impuestos, y mejorar las reservas y los ingresos.

Como se expone en la figura 20, encontramos gráficamente, basados en los datos de la tabla 31, el comportamiento de los indicadores de rentabilidad durante los 5 años de proyectados.

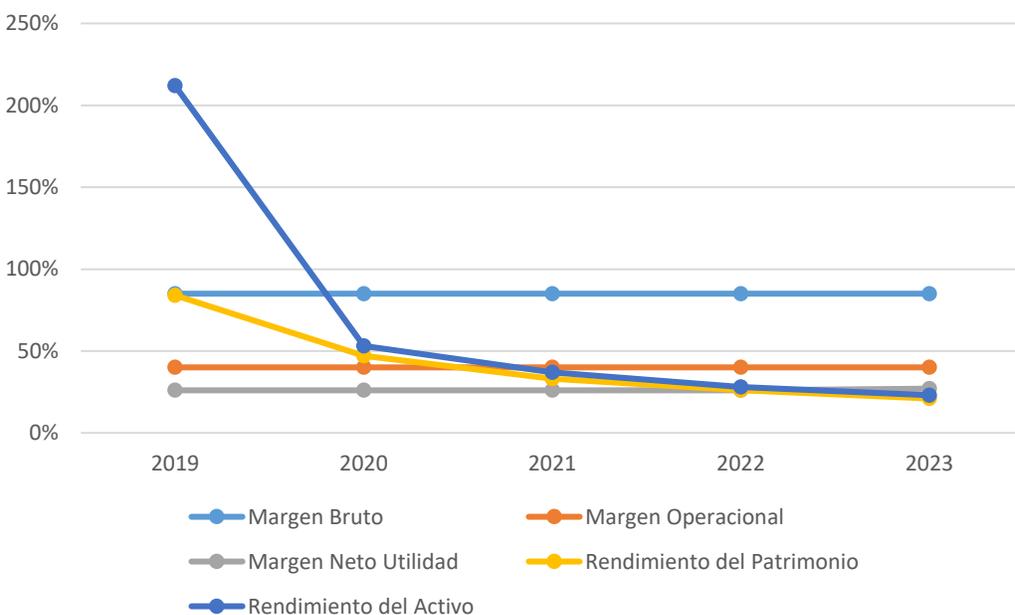


Figura 20: Indicadores de rentabilidad proyectados (Fuente: Elaboración propia)

16.8.4 Políticas de administración de capital de trabajo

Las políticas de capital de trabajo establecidas para el presente proyecto, son:

- Días de cartera: 30
- Días de inventario: 30
- Días de cuentas por pagar: 30

Los datos previos fueron utilizados para evaluación, sin embargo, estos pueden variar como resultado de las condiciones de negociación con los clientes y proveedores.

A partir de los datos anteriores, se ha calculado el capital de trabajo necesario para el primer período, entonces, el capital de trabajo inicial para la puesta en marcha del proyecto, se ha considerado con el fin de cubrir dos meses de los gastos administrativos, y los costos relacionados con el ofrecimiento del servicio (costos variables y fijos). Dicho valor corresponde a \$ 17.140.156

16.8.5 Flujo de caja

En el presente flujo de caja se expone la información con las actividades de inversión y financiación del proyecto.

Tabla 32: *Flujo de caja*

CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO EN LA COMUNA LA AMÉRICA-SECTOR BARRIO CRISTÓBAL FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO					
Concepto	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas	172.200.000	178.243.531	184.499.166	190.992.854	197.734.253
Costos	25.187.980	26.460.232	27.306.960	28.183.513	29.091.022
Gastos operativos	78.093.019	80.709.791	83.183.088	85.836.678	88.583.993
Utilidad operativa	68.919.001	71.073.508	74.009.118	76.972.663	80.059.237
Impuesto de renta operativo		23.432.460	24.164.993	25.163.100	26.170.705
Beneficio fiscal financiero		-496.215	-409.459	-311.252	-200.081
Utilidad operativa despues de impuestos	68.919.001	48.137.263	50.253.585	52.120.815	54.088.612
Depreciación y amortización	440.064	440.064	440.064	440.064	440.064
Flujo de caja bruto operativo	-20.960.991	69.359.064	48.577.327	50.693.648	54.528.676
TIR DEL PROYECTO	307,08%				
WACC DEL PROYECTO	20,24%				
VPN DEL PROYECTO	146.343.127				
Reposición de capital de trabajo		503.628	521.303	541.141	561.783
Reposición de activos fijos		0	0	0	0
Servicio de la deuda	1.933.063	2.188.228	2.477.074	2.804.048	3.174.182
Gastos financieros	1.459.457	1.204.292	915.446	588.472	218.338
Flujo de caja libre inversionis	-8.384.396	65.966.544	44.681.179	46.779.825	48.627.218
TIR DEL INVERSIONISTA	757,54%				
TMRR	25,00%				
VPN	248.244.742				

Fuente: Elaboración propia

Por lo anterior, teniendo en cuenta la inversión inicial que será de \$ 20.960.991, puede analizarse en la tabla siguiente que el flujo de caja para el proyecto es positivo durante 5 años, terminando en \$ 54.528.676 para el último año, obteniendo una TIR del inversionista de 757,54% frente a la expectativa que era del 25%, dando una valoración del proyecto de \$ 248.244.742.

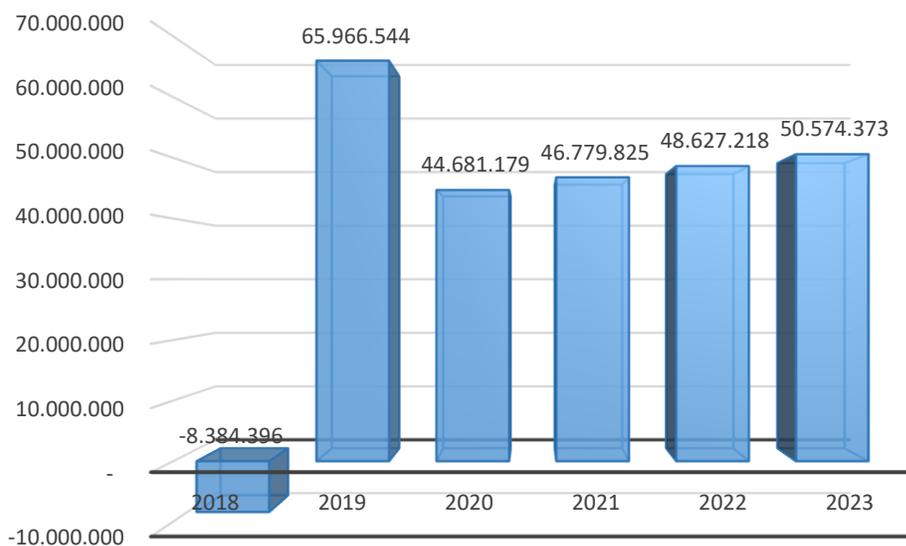


Figura 21: Flujo de caja libre (Fuente: Elaboración propia)

Como se expone gráficamente, el flujo de caja libre presenta un comportamiento positivo a lo largo de los años proyectados, lo que quiere decir, que el presente proyecto reúne las capacidades para cumplir con las correspondientes obligaciones.

16.8.6 Tasa de descuento

Se ha asumido una tasa de descuento promedio del 20,24%, como se observa en la tabla 33, determinada por los proveedores, impuestos por pagar, obligaciones financieras corrientes y no corrientes, además del patrimonio.

Tabla 33: *Costo promedio ponderado*

CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO EN LA COMUNA LA AMÉRICA-SECTOR BARRIO CRISTÓBAL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE LOS RECURSOS (WACC)						
	2019	2020	2021	2022	2023	CP
Proveedores	84.337	61.397	63.362	65.396	67.501	Tasa 0%
Impuesto por pagar	22.936.245	23.755.533	24.851.848	25.970.625	27.145.906	Tasa 0%
Obligaciones financieras corrientes	2.188.228	2.477.074	2.804.048	3.174.182	0	Tasa 8,71%
Obligaciones financieras no corrientes	8.455.303	5.978.229	3.174.182	0	0	Tasa 8,71%
Patrimonio	52.907.696	99.021.378	147.263.202	197.676.767	250.371.761	Tasa 25,00%
Total pasivo y patrimonio	86.571.808	131.293.612	178.156.641	226.886.970	277.585.168	
Participación						
Proveedores	0,10%	0,05%	0,04%	0,03%	0,02%	
Impuesto por pagar	26,49%	18,09%	13,95%	11,45%	9,78%	
Obligaciones financieras corrientes	2,53%	1,89%	1,57%	1,40%	0,00%	
Obligaciones financieras no corrientes	9,77%	4,55%	1,78%	0,00%	0,00%	
Patrimonio	61,11%	75,42%	82,66%	87,13%	90,20%	
Costo promedio ponderado	16,35%	19,42%	20,96%	21,90%	22,55%	20,24%

Fuente: Elaboración propia

16.8.7 Criterios de decisión

En la siguiente tabla se expone los resultados de la evaluación financiera, los cuales fueron obtenidos a partir del escenario proyectado.

Tabla 34: *Criterios de decisión*

CRITERIOS DE DECISIÓN	
WACC	20,24%
TIR	307,08%
VPN	146.343.127
PRI (Periodo recuperación de la inversión)	2
Duración de la etapa improductiva del negocio en meses	2

Fuente: Elaboración propia

El proyecto es factible, y este criterio se define analizando el VPN (Valor presente neto), ya que como se evidencia en la tabla previa, este dato es mayor que 0, lo que quiere decir que es aceptado financieramente, justificando lo que se podrá recibir mañana.

El criterio de evaluación, la TIR (tasa de rentabilidad del proyecto). Para la cual se obtuvo una TIR del 307.08%, supera el WACC que es del 20.24%, obteniendo como resultado que el presente proyecto es viable.

17. CONCLUSIONES

Se logró determinar que realmente es un negocio que no sólo va a generar rentabilidad financiera, sino que contribuirá al mejoramiento del estilo de vida de los habitantes del sector de barrio Cristóbal, adaptando en ellos un cambio tanto físico como mental, aportando hábitos de vida sana, teniendo como factor primordial la misión empresarial estructurada en el presente estudio.

El club de acondicionamiento físico al aire libre ROKEFIT, estará ubicado en la placa deportiva de barrio Cristóbal, de acuerdo al estudio de localización por ser el sitio más adecuado teniendo en cuenta los factores evaluados en la matriz cualitativa; demostrando que dicha ubicación, reúne las mejores condiciones y es apto para la instalación del presente proyecto y teniendo en cuenta que en dicho sector no existen centros de acondicionamiento físico al aire libre.

Mediante el análisis del sector realizado, se determinó que existe un macroentorno y microentorno favorable para la reapertura de un club de acondicionamiento físico al aire libre en la comuna de la América.

Desde el análisis sectorial, se observa un entorno legal favorable hacia la reapertura de un club de acondicionamiento físico al aire libre en la comuna de la América. De hecho, se aprecia que es un campo que está en constante aceptación por las poblaciones ya que cada vez es mayor la necesidad por un cuerpo agradable y saludable.

Desde el análisis de mercados, se identificó que con la adaptación de diferentes estrategias de mercado se pueden contrarrestar amenazas y superar las debilidades para posteriormente brindar un mejor servicio.

A partir del proyecto actual, se determinó que la reapertura del club de acondicionamiento físico al aire libre ROKEFIT en la comuna de la América, es pre-factible, ya que a nivel financiero presenta una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 307.08%, la cual supera la WACC que es de 20.24%

Se observa en la gráfica del flujo de caja un comportamiento positivo durante los 5 años de operación proyectados, lo que demuestra que el presente proyecto estaría en capacidad de generar flujos de efectivo positivos, y cumplir con las obligaciones contraídas.

18. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Rojas, F. (14 de 11 de 2007). Formulación de proyectos. Obtenido de mailxmail:
<http://www.mailxmail.com/curso-formulacion-proyectos/tamano-proyecto>
- Boyle, M. (2004). El entrenamiento funcional aplicado a los deportes. Boyle, M. (2018).
 Biography- Michael Boyle. Obtenido de MBSC Strenght & Conditioning:
http://www.bodybyboyle.com/mike_boyle
- Diez, R. (2017). La historia del Fitness. Cultura general para todos. Obtenido de Entrenamiento Natural R10 Lab Madrid: <https://www.entrenamientonatural.com/la-historia-del-fitness/>
- Rodriguez Quijada, M. s. (21 de Mayo de 2014). Entrenamiento funcional. Obtenido de Entrenamiento - Musculacion:
<https://www.entrenamiento.com/musculacion/entrenamiento-funcional/>
- Johansson, T. (2010). Stroiken . Obtenido de Entrenamiento Funcional- Historia:
<http://stroiken.com/historia/>
- Pazos, L. S. (2001). Manual Resumido Gestion de Proyectos, GyEPRO , Universidad del Valle .
 Cali: Editorial GYEPRO - Universidad del Valle
- Zúñiga, C. (22 de 01 de 2015). Elección del Tamaño del Proyecto. Obtenido de SlideShare:
<https://es.slideshare.net/carolinazuniga14855/tamao-de-proyecto>
- Apta Vita Sport. (10 de Enero de 2018). Functional Training. Obtenido de Articulos:
<https://aptavs.com/articulos/el-funcional-training>
- Castillo, M. A. (8 de Febrero de 2018). El auge del fitness en Colombia. Periodico El Punto.
 Obtenido de Periodico El Punto: <http://www.periodicoelpunto.com/2018/02/08/el-auge-del-fitness-en-colombia/#.Wyk8iRJErIU>
- Cepep, Centro de Estudios para la Evaluacion de Proyectos. (Noviembre de 2008). Banco Nacional de Obras y Servicios Publicos. Obtenido de
http://www.cepep.gob.mx/work/models/CEPEP/metodologias/documentos/metodologia_general.pdf
- BID, Banco Interamericano de Desarrollo. (1997). Evaluación: Una herramienta de gestión para mejorar el desempeño de los proyectos. Una herramienta de gestión para mejorar el desempeño de los proyectos. New York, Estados Unidos: BID.
- Haughey, D. (2011). Breve historia sobre la administración de proyectos. Obtenido de Liderdeproyecto.com:
http://www.liderdeproyecto.com/manual/breve_historia_sobre_la_administracion_de_proyectos.html
- Diez, R. (2017). La historia del Fitness. Cultura general para todos. Obtenido de Entrenamiento Natural R10 Lab Madrid: <https://www.entrenamientonatural.com/la-historia-del-fitness/>
- Expansion Mexico, CNN En Español- CNN. (20 de Noviembre de 2010). Expansion Mexico. Obtenido de Opinion: <https://expansion.mx/opinion/2010/11/20/salud-vida-felicidad-fuerza-cnnexpansion>
- Miguel Ramón, I. C. (2006). Entrenamiento Funcional: Revisión y replanteamientos. EF Deportes.
- Miras, E. (10 de 08 de 2017). Summum - Entrenamiento Funcional Todo lo que debes Saber. Obtenido de Periodico ABC España.: https://www.abc.es/summum/living/salud-fitness/abci-entrenamiento-funcional-todo-debes-saber-201707272120_noticia.html

- MURCIA, N. C. (Enero de 2018). La impresionante cifra que mueven los gimnasios en Colombia. Obtenido de Periodico El Colombiano:
<http://www.elcolombiano.com/negocios/empresas/negocio-de-los-gimnasios-en-colombia-IY8010648>
- Nieto, J. (24 de Febrero de 2017). Negocios del sector fitness cogen cada vez más fuerza. Obtenido de Redaccion, Perriodico EL Tiempo.:
<http://www.eltiempo.com/colombia/medellin/negocios-del-sector-fitness-cogen-cada-vez-mas-fuerza-60820>
- Pérez Porto , J., & Merino, M. (2015). Concepto de Prefactibilidad. Obtenido de <https://definicion.de/prefactibilidad/>
- Restrepo Guzman, W. M. (26 de Octubre de 2014). La rutina de una Medellín fitness. Obtenido de Periodico el Mundo:
http://www.elmundo.com/portal/vida/estilos_de_vida/la_rutina_de_una_medellin_fitness.php#.WylOTBJErIU
- Thompson, W. R. (Diciembre de 2017). WORLDWIDE SURVEY OF FITNESS TRENDS FOR 2018, ENCUESTA MUNDIAL DE TENDENCIAS FITNESS 2018. Obtenido de ASCM Health & Fitness Journal : https://journals.lww.com/acsm-healthfitness/Fulltext/2017/11000/WORLDWIDE_SURVEY_OF_FITNESS_TRENDS_FOR_2018__The.6.aspx?WT.mc_id=HPxADx20100319xMP
- Arturo. (16 de 05 de 2018). CreceNegocios. Obtenido de Qué es y cómo hacer el análisis de la competencia: <https://www.crecenegocios.com/el-analisis-de-la-competencia/>
- Cardenas, Y. (11 de 11 de 2014). MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS. Obtenido de SlideShare: <https://es.slideshare.net/YulyArrietacardenas/mtodo-cualitativo-por-puntos-41416164>
- Distribución de Planta. ((n.d)). Obtenido de Aulamass: <http://aula.mass.pe/cursos/distribucion-de-planta/presentacion/siempre-la-moda>
- Entrenamiento Funcional. ((n.d)). Obtenido de Gimnasios en Medellin: <http://gimnasios.en-medellin.com/entrenamiento-funcional>
- EQUIPOS PARA GIMNASIO Y HOGAR. ((n.d)). Obtenido de GYMSHOP Bienestar, Salud y Felicidad: <https://gymshopcol.com/web/#>
- Escribir para vender: 10 claves de cómo describir tus productos en tu tienda online. (08 de 06 de 2017). Obtenido de Palbin: <https://www.palbin.com/es/blog/p156-escribir-para-vender-10-claves-de-como-describir-tus-productos-en-tu-tienda-online.html>
- Fernandez, P. ((n.d)). Organigrama de una empresa. Obtenido de GESTION.ORG:
<https://www.gestion.org/organigrama-de-una-empresa/>
- FLUJO DEL PROCESO PRODUCTIVO Y ESCALAS DE PRODUCCION. ((n.d)). Obtenido de INSTITUTO NACIONAL DEL EMPRENDIMIENTO:
<http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=14&guia=29&giro=9&ins=778>
- GRUPO COLOMBIANO-ORGANIGRAMA. ((n.d)). Obtenido de GRUPO COLOMBIANO Asesoría y Capacitación: <http://grupocolombiano.org/web/index.php/plataforma-estrategica/organigrama>
- Gutierrez, L. (20014). UNA MIRADA AL EJERCICIO FÍSICO EN LOS GIMNASIOS DE MEDELLIN. Obtenido de VirefUdea: <http://viref.udea.edu.co/contenido/pdf/103-unamirada.pdf>

- José Manuel. (2015). LA CULTURA DEL MARKETING. Obtenido de Plan de marketing (II): análisis del entorno, empecemos por el principio.:
<https://laculturadelmarketing.com/plan-de-marketing-ii-analisis-del-entorno-empecemos-por-el-principio/>
- La importancia del mapa de procesos. (19 de 03 de 2017). Obtenido de Pro-Optim:
<http://blog.pro-optim.com/noticias/la-importancia-del-mapa-de-procesos/>
- Los consumidores, clientes y usuarios. ((n.d) , pág. 2). Obtenido de amazonaws: <http://spain-s3-mhe-prod.s3-website-eu-west-1.amazonaws.com/bcv/guide/capitulo/8448175840.pdf>
- Rivera, J. (13 de 09 de 2016). PROCESOS DE PRODUCCION CON EJEMPLOS. Obtenido de Prezi: <https://prezi.com/6jpb7scj4nz/procesos-de-produccion-con-ejemplos/>
- Salazar, B. ((n.d)). DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN EN PLANTA. Obtenido de INGENIERIA INDUSTRIALONLINE: <https://www.ingenieriaindustrialonline.com/herramientas-para-el-ingeniero-industrial/dise%C3%B1o-y-distribuci%C3%B3n-en-planta/>

Otras Fuentes

- Action Fitness. (s.f.). Obtenido de <http://www.actionfitness.co/> AnimalX. (s.f.). Obtenido de <http://www.animalx.com.co> , Bodytech. (s.f.). Obtenido de <https://www.bodytech.com.co>
- Arcos, M. (28 de 08 de 2012). 5 razones por las que fracasas en el gym. Obtenido de Mujer: <http://www2.esmas.com/mujer/dietas-y-ejercicios/tendencias/492713/razones-fracasas-gym-gimnasio-exito-fracaso-fuerza-actividad-deporte-motivos/>
- CrossFit. (2018). Que es el Crossfit , version en Ingles. . Obtenido de <https://www.crossfit.com/what-is-crossfit>
- EL BOOM DE LOS GIMNASIOS. (23 de 02 de 1993). Obtenido de EL TIEMPO:
<http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-52586>
- Education, N. L. (s.f.). Crossfit Origen y Vocabulario. Obtenido de <http://www.newlink.es/blog/crossfit-origen-y-vocabulario/>
- Rebook Crossfit. (2018). Historia del Crossfit. Obtenido de http://www.rebokcrossfitbcn.com/cr_historia.php
- CONFAMA, Caja de Compensacion Familiar de Antioquia. (21 de mayo de 2014). Conoce cuáles son las diferencias entre Gimnasios y CAPF Comfama. Obtenido de Noticias: https://www.comfama.com/contenidos/noticartelera/20140521/conoce-cuales-son-las-diferencias-entre-gimnasios-y-capf-comfama.asp?id_Not=40849
- INDER, Instituto de Deporte y Recreacion de Medellín. (2016). Escenarios Deportivos y Recreativos. Obtenido de <http://www.inder.gov.co/es/oferta/escenarios-deportivos-y-recreativos>
- La guerra de los gimnasios en Medellín. (02 de 05 de 2017). Obtenido de 360RADIO:
<https://360radio.com.co/la-guerra-los-gimnasios-medellin/>
- VES, V. E. (2018). ves.com.co. Obtenido de Servicios- Entrenamiento Funcional:
<https://vescolombia.com.co/servicios/entrenamiento-funcional/>
- Expofitness. (s.f.). Obtenido de <http://expofitness.net/2018/>
- Investigación de Mercados: La guía definitiva. ((n.d)). Obtenido de Question Pro:
<https://www.questionpro.com/es/investigacion-de-mercados.html>
- La deportología. ((n.d)). Obtenido de HARD BODY: <https://www.hardbody.com.co/La-deportologia>

19. ANEXOS

Anexo 1 – Encuesta dirigida a habitantes de la comuna de la América

Encuesta dirigida a habitantes de la comuna de la América

Un grupo de estudiantes de postgrado de la Institución Universitaria ESUMER, emprenden una idea de negocio como trabajo de grados, la cual consiste en la pre-factibilidad de un Club de Acondicionamiento Físico al Aire Libre en la comuna de la América que ofrezca un modelo de entrenamiento semi- personalizado que le permita a las personas de varias edades cambios físicos y psicológicos, creando así un estilo de vida saludable y fomento de esto en la comunidad, horarios extendidos, y el mejor de los servicios para todos los habitantes del sector. Ayúdanos a descubrir que tan viable es nuestra idea de negocios.

DATOS:

1. Dirección de correo electrónico *

2. Fecha:

Ejemplo: 15 de diciembre de 2012

3. Sexo:

Selecciona todos los que correspondan.

M

F

4. Edad

5. Estrato socio-económico:

PREGUNTAS

Te invitamos a contestar las siguientes preguntas:

6. ¿Realiza algún tipo de actividad deportiva?

Selecciona todos los que correspondan.

SI

NO

7. ¿Cuántas veces realiza actividad deportiva?

Marca solo un óvalo.

1 a 2 veces por semana

2 a 3 veces por semana

3 a 5 veces por semana

Todos los días de la semana

No aplica

8. ¿Conoce usted algún centro de acondicionamiento físico al aire libre?

Selecciona todos los que correspondan.

- SI
 NO

9. Si se mejorara el centro de acondicionamiento físico ¿asistiría?

Selecciona todos los que correspondan.

- SI
 NO

10. ¿Cuáles de los siguientes servicios se deberían mejorar?

Marca solo un óvalo.

- El acompañamiento de actividades físicas personalizadas por parte del instructor encargado
 Las herramientas de trabajo (colchonetas,mancuernas, Equipos TRX,cuerdas,etc)
 Metodología de trabajo empleada por el entrenador
 El espacio donde será realizada la actividad física
 Horario de servicio
 Membresías
 Acompañamiento médico y programas nutricionales
 Seguridad en el sector
 No aplica

11. ¿En qué horario asistiría al servicio?

Marca solo un óvalo.

- De 6:00 a 8:00 am
 De 3:00 a 5:00 pm
 De 7:00 a 9:00 pm
 No aplica

12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio?

Marca solo un óvalo.

- \$55.000 a \$ 70.000 pesos
 \$70.000 a \$ 85.000 pesos
 \$85.000 a \$ 100.000 pesos
 Mayor a \$ 100.000 pesos
 Ninguna de las anteriores

Anexo 2 – Formulario de Inscripción

FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN			
GIMNASIO ROKEFIT			
DATOS PERSONALES			
Los datos marcados con * son obligatorios			
Tipo de documento	*	_____	N° de documento
Primer nombre	*	_____	Segundo nombre
Primer apellido	*	_____	Segundo apellido
Fecha de nacimiento	*	_____	Edad
Tel. Fijo	*	_____	Celular
Dirección	*	_____	Lugar de residencia
Correo electrónico	*	_____	Peso
Altura	*	_____	_____
CUESTIONARIO PREVIO DE SALUD			
Marque con una X lo que corresponda			
1. ¿Sufre mareos?		<input type="checkbox"/> SI	
En caso de afirmativo, describa brevemente:		<input type="checkbox"/> NO	

2. ¿Tiene dolores en las articulaciones?		<input type="checkbox"/> SI	
En caso de afirmativo, describa brevemente:		<input type="checkbox"/> NO	

3. ¿Presenta problemas de rodilla y/ o tobillos?		<input type="checkbox"/> SI	
En caso de afirmativo, describa brevemente:		<input type="checkbox"/> NO	

4. ¿Ha sufrido de alguna lesión ósea?		<input type="checkbox"/> SI	
En caso de afirmativo, describa brevemente:		<input type="checkbox"/> NO	

5. ¿Padece alguna enfermedad cardiovascular?		<input type="checkbox"/> SI	
En caso de afirmativo, describa brevemente:		<input type="checkbox"/> NO	

6. ¿Se asfixia al realizar ejercicio?		<input type="checkbox"/> SI	
En caso de afirmativo, describa brevemente:		<input type="checkbox"/> NO	
