

Plan de negocios: Centro de Acondicionamiento Físico Kids

Presentado por:

Heidy Johanna Rojas Cortes

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Unidad de Ciencias Empresariales

Programa Contaduría Pública

Neiva

2020

Plan de negocios: Centro de Acondicionamiento Físico Kids

Presentado por:

Heidy Johanna Rojas Cortes

Proyecto de grado para optar por el título de

Contaduría Pública

Asesor

Héctor Julio Vargas Castro

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Unidad de Ciencias Empresariales

Programa Contaduría Pública

Neiva

2020

Dedicatoria

El presente trabajo investigativo lo dedico principalmente a Dios, por ser mi inspirador y darme fuerzas para continuar en este proceso de estudio para obtener uno de los anhelos más deseados, ser profesional con buenos conocimientos académicos.

A mis padres, esposo e hija por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ellos he logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy. Ha sido el orgullo y el privilegio de ser su hija, son los mejores padres.

A mis hermanos por estar siempre presentes, acompañándome y por el apoyo moral, que me brindaron a lo largo de esta etapa de mi vida.

Agradecimientos

Agradezco a Dios por bendecirnos la vida, por guiarnos a lo largo de nuestra existencia, ser el apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad.

Agradezco inmensamente a nuestros docentes de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de mi profesión, de manera especial, a los docentes Luz Mery Celis, Jaime Adolfo González, Héctor Julio Vargas Castro tutor de mi proyecto de investigación quien ha guiado con su paciencia, y su rectitud como docente y Diego Alberto Ortegón González a cada una de las personas por su valioso aporte para mi proyecto de implementación para el mejoramiento del gimnasio Cabrejo gym.

Resumen

El presente proyecto consiste en el fortalecimiento del gimnasio cabrejo gym ubicado en la ciudad de Neiva, en lo cual se implementara un área y sección para niños especialmente con disfuncionalidad cognitiva. Se trata de un lugar que permite practicar actividades deportivas de distintos tipos de acuerdo a cada disfuncionalidad que presente el niño. Además los niños hoy en día malgastan su tiempo en el televisor, celular parte de la tecnología que hoy en día es un fracaso para ellos, teniendo en cuenta este lindo proyecto que ya está en funcionamiento en las instalaciones de Cabrejo para brindarle a los niños actividades productivas que les ayuda a desarrollar sus habilidades físicas, sociales y psicológicas, donde también serán orientados nutricionalmente ya que hay muchos niños que presentan problemas de obesidad debido a que sus padres no controlan una buena alimentación en ellos, el objetivo del proyecto es que mientras los padres realizan sus actividades físicas sus hijos igualmente lo puedan realizar de una vez; destacando las ventajas de la actividad física para los niños que van mucho más allá de los beneficios físicos o biológicos, ya que estas actividades potencian la inteligencia, el desarrollo de la creatividad, la coordinación, el equilibrio y la fluidez de los movimientos corporales en los niños. Además todas las áreas de las instalaciones estarán dotadas de las mejores maquinarias y personal para brindarles siempre el mejor servicio a nuestros clientes.

Palabras claves: Salud, servicio semi-personalizado, estilo de vida, acompañamiento psicológico, acondicionamiento físico, niños, negocio y oportunidad de mercado.

Abstract

This project consists of strengthening the cabrejo gym located in the city of Neiva, in which an area and section will be implemented for children especially with cognitive dysfunction. It is a place that allows you to practice sports of different types according to each dysfunction that the child presents. In addition, children today waste their time on the television, cell phone, part of the technology that today is a failure for them, taking into account this beautiful project that is already in operation at the Cabrejo facilities to provide children with activities productive that helps them develop their physical, social and psychological skills, where they will also be nutritionally oriented since there are many children who have obesity problems because their parents do not control a good diet in them, the objective of the project is that while they parents carry out their physical activities their children can also do it at once; highlighting the advantages of physical activity for children that go far beyond the physical or biological benefits, since these activities enhance intelligence, the development of creativity, coordination, balance and fluidity of body movements in children. In addition, all areas of the facilities will be equipped with the best machinery and personnel to always provide the best service to our customers.

Keywords: Health, semi – personalized service, lifestyle, psychological accompaniment, Physical conditioning, children, business and market opportunity.

Tabla de Contenido

1.	Introducción	15
2.	Justificación	16
3.	Objetivos.....	18
3.1.	Objetivo General	18
3.2.	Objetivos Específicos.....	18
4.	Necesidades Para Resolver Al Cliente	19
5.	Concepto de negocio.....	21
6.	Valor Agregado	23
7.	Antecedentes.....	24
8.	Módulo Del Mercado.....	26
8.1.	Análisis del sector	26
8.2.	Análisis del mercado.....	28
	Oferta y Demanda.....	28
8.3.	Investigación De Mercados.....	30
8.3.1.	Tipo de Investigación	30
8.3.2.	Definición de la Población.....	32
8.3.3.	Selección Tamaño De La Muestra.....	32
8.3.4.	Diseño del trabajo en la ciudad de Neiva	35
8.3.5.	Instrumentos utilizados para recolectar información	36
8.4.	Análisis de resultados.....	38
8.4.1.	Análisis de resultados aplicación de encuesta.....	38
8.5.	Clientes.....	46

8.6.	Análisis De Competencia.....	46
8.7.	Estrategia de ventas.....	50
	Concepto de productos o servicio.....	51
	Estrategia De Distribución.....	53
	Estrategia De Precio	53
	Estrategia De Promoción	55
	Estrategia de comunicación	56
	Estrategia de servicio.....	58
	Presupuesto mezcla de mercado	58
	Estrategia de Aprovisionamiento.....	59
8.8.	Proyección de ventas.....	60
9.	Módulo de Operación	61
9.1.	Ficha técnica.....	61
9.2.	Descripción del proceso	62
9.3.	Estado de desarrollo	62
9.4.	Plan de producción.....	66
9.5.	Requerimientos de Inversión	67
9.5.1.	Lugar de operación.....	67
9.5.2.	Requerimientos de maquinaria, planta y equipo	70
9.5.3.	Plan de compras	71
10.	Módulo de organización	74
10.1.	Estrategia organizacional	74
10.1.1.	Misión	74

10.1.2.	Visión	74
10.2.	Matriz DOFA	76
10.3.	Organismos de apoyo	77
10.4.	Estructura organizacional.....	78
10.5.	Aspectos legales	80
10.6.	Costos administrativos	86
	Gastos de personal	86
	Gastos de puesta en marcha (pre-operativo).....	87
	Gastos anuales de administración.....	90
11.	Módulo financiero	92
	Proyección de ingresos	92
	Proyección de egresos (costo y gasto)	93
	Capital y Gastos de inversión	95
	Flujo de caja.....	98
	Balance general.....	100
	Estado Resultados	103
	Conclusiones financieras y Evaluación de viabilidad	104
12.	Impactos.....	107
	Impacto Económico	107
	Impacto Regional.....	107
	Impacto social	108
	Impacto ambiental	108
	Impacto ambiental	¡Error! Marcador no definido.

13. Resumen ejecutivo.....	109
Plan de contingencia ante la pandemia de Covid – 19	111
Medidas preventivas en las instalaciones	114
Estación de desinfección:	114
Medidas preventivas para empleados	115
Medidas para los clientes:.....	115
Bibliografía.....	117
Anexos.....	119

Lista de tablas

Tabla 1. Población por edad y sexo	31
Tabla 2. Información de la Ciudad de Neiva	32
Tabla 3. Ficha técnica de la encuesta.....	38
Tabla 4. Tabulación por rango de edad y frecuencia	40
Tabla 5. Tabulación de frecuencia de asistencia al gimnasio	41
Tabla 6. Precio, volúmenes y ventas totales	60
Tabla 7. Distribución de actividades - Cabreo Gym.....	62
Tabla 8. Tabla de márgenes de mensualidades	66
Tabla 9. Tabla de estructura de Inversión	70
Tabla 10. Maquinaria y equipo del Centro de acondicionamiento Cabreo Gym.....	71
Tabla 11. Estructura organizacional y funciones del personal de apoyo en centro de acondicionamiento físico	79
Tabla 12. Gestión de legalización	84
Tabla 13. Detalle de los Costos administrativos	86
Tabla 14. Número de empleados y salario	87
Tabla 15. Plan de inversión y financiación del proyecto	87
Tabla 16. Gastos de Administración	90
Tabla 17. Otros costos de fabricación	91
Tabla 18. Proyección de Ventas del Proyecto.....	92
Tabla 19. Proyección de egresos.....	93
Tabla 20. Plan de inversión.....	95
Tabla 21. Capital de Trabajo.....	96
Tabla 22. Flujo de caja.....	98
Tabla 23. Balance General	100

Tabla 24. Estados de Resultado	103
Tabla 25. Conclusión financiera	104

Lista de figuras

Figura 1. Logo Centro de acondicionamiento físico kids	19
Figura 2. Registro mercantil de empresas en la Cámara de Comercio Neiva	26
Figura 3. Nivel de Confianza	35
Figura 4. Porcentaje de asistencia por sexo.....	39
Figura 5. Edad de las personas	40
Figura 6. Gráfico de frecuencia de asistencia al gimnasio	41
Figura 7. Gráfico de Justificación de asistencia al gimnasio	42
Figura 8. Gym para niños	43
Figura 9 . Gráfico de Importancia de implementación de acondicionamiento físico para niños con discapacidad.	44
Figura 10. Plan de membresía preferencial por los usuarios.....	45
Figura 11. Gráfico resumen factores de servicios de los gimnasios de la ciudad de Neiva.....	49
Figura 12. Formas de pago	54
Figura 13. Tarifas Centro de acondicionamiento físico Kids.....	54
Figura 14. Volante empresarial cortesía del Centro de acondicionamiento físico Kids	56
Figura 15. Pendón publicitario del proyecto	57
Figura 16. Imagen empresarial Web de Movi Fit.	59
Figura 18. Programa de entrenamiento Cabrejo Gym.....	61
Figura 19. Consentimiento informado menores de edad.....	64
Figura 20. Cuestionario de aptitud para la actividad física	65
Figura 21 . Localización geográfica en la ciudad Neiva	67
Figura 22. Plano de Distribución en Planta - Cabrejo Gym.....	69
Figura 23. Foto de a entrada a Cabrejo Gym - Segundo Piso.	70
Figura 24. Logo del nuevo Centro de Acondicionamiento físico - Kids	75

Figura 25. Organigrama	78
Figura 26. Certificado de Registro Mercantil.....	84
Figura 27. Tapete de desinfección.....	115
Figura 28. Cuadro de registro censado por DANE de discapacidad.....	119
Figura 29. Protocolos de bioseguridad al ingreso del Gym	120
Figura 30. Kit de desinfección para los usuarios	121
Figura 31. Zona funcional	122
Figura 32. Sala de pesas	123

1. Introducción

Este proyecto surge de la necesidad de crear conciencia en una sociedad que cada vez absorbe más a sus habitantes en la ciudad de Neiva y hoy en día es importante efectuar cambios para la salud ya que cada vez son más las personas que deciden ponerse en forma mediante la práctica de ejercicio físico de manera más o menos regular. Sin embargo, son pocas las personas que cuentan con un auténtico asesoramiento profesional que les haga capaces de conseguir sus objetivos de manera segura y eficiente.

Lamentablemente, la sana intención de “hacer un poco de ejercicio” que se plantean los individuos sedentarios al comenzar un plan de ejercicio físico, no equivale necesariamente a una práctica correcta y segura, pudiendo incluso en muchos casos empeorar la situación del individuo. Del mismo modo, personas ya entrenadas y que van consiguiendo objetivos en los entrenamientos, podrían estar cometiendo diversos errores que a la larga pueden desembocar en monotonía y estancamiento físico o, lo que es peor, en situaciones de estrés físico y/o psíquico y lesiones.

Es en este punto donde tiene su justificación la figura del Entrenador Personal. Diversos estudios en los que se analizaron dos grupos de sujetos, uno bajo la dirección individual de un entrenador personal y otro sin él, demostraron que el grupo de personas que contó con la supervisión del entrenador personal no sólo mejoró su rendimiento en mayor medida respecto al grupo que no obtuvo dicha supervisión, sino que además, completó más sesiones de entrenamiento (Jiménez, 2005), mostrando así la importancia de contar con un entrenador personal a la hora de conseguir resultados eficaces y obtener una gran motivación para los niños con discapacidad cognitiva.

2. Justificación

Con la elaboración de este proyecto Centro Acondicionamiento Físico Kids se busca en la ciudad de Neiva implementar buenos hábitos, que ayude a mejorar en un 70% de la población a los niños con discapacidad cognitiva, ya que se ha venido planteado por el ministerio de salud implementa con la norma y leyes que dice lo siguiente:

Las personas con discapacidad, incluye a aquellas que tengan deficiencias físicas, mentales, intelectuales o sensoriales a largo plazo que, al interactuar con diversas barreras, puedan impedir su participación plena y efectiva en la sociedad, en igualdad de condiciones con las demás. El objetivo de esta convicción Promover, proteger y asegurar el goce pleno y en condiciones de igualdad de todos los derechos humanos y libertades fundamentales para todas las personas con discapacidad, y promover el respeto de su dignidad inherente (Artículo 1).

La normatividad en Colombia contempla una diversidad de leyes y decretos que estipulan la atención, protección, la inclusión, entre otras, de las personas que padecen diferentes tipos de discapacidad; o que definen lineamientos integrales de política para su atención. encontramos entre muchas , La Ley 1145 de 2007, por medio de la cual se organiza el Sistema Nacional de Discapacidad, la Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad de Naciones Unidas, ratificada por Colombia mediante la Ley 1346 de 2009, la Ley 762 de 2002, en la cual se aprueba la "Convención Interamericana para la Eliminación de todas las Formas de Discriminación contra las Personas con Discapacidad", y más recientemente la Ley Estatutaria 1618 de 2013, por medio de la cual se establecen las disposiciones para garantizar el pleno ejercicio de los derechos de las personas con discapacidad, entre otras disposiciones legales,

conforman el marco normativo en el cual se sustenta el manejo de la discapacidad en el país.

Gobierno “Huila crece” lidera acciones para atención de las personas con discapacidad, han sido incluidas más de 72 mil personas con discapacidad con el Registro y Localización y Caracterización, instrumento dispuesto por el Gobierno Nacional para identificar las prioridades y necesidades básicas de esta población. Se consideran como personas con discapacidad aquellas que tengan deficiencias físicas, mentales, intelectuales o sensoriales a largo plazo que, al interactuar con diversas barreras, puedan impedir su participación plena y efectiva en la sociedad, en igualdad de condiciones con las demás. (Huila, 2020) DANE es una entidad responsable de la planeación, que realiza además un procesamiento, analiza y difunde las estadísticas oficiales en Colombia. En este caso lleva la información historia de las personas que presentan discapacidad en la ciudad de Neiva.

3. Objetivos

3.1. Objetivo General

Posicionar en Neiva Huila, el Centro de Acondicionamiento Físico Kids, a partir del fortalecimiento del gimnasio Cabrejo Gym, brindando un excelente servicio semi- personalizado para niñas y niños, especialmente con disfuncionalidad cognitiva. Generándoles hábitos y estilos de vida saludable, física y mentalmente.

3.2. *Objetivos Específicos*

- Elaborar un documento escrito, donde se plasme el desarrollo de la guía formulación de un plan de negocios para el fortalecimiento del gimnasio Cabrejo Gym con la implementación de la sección Kids.
- Proyectar las estrategias para el fortalecimiento de Cabrejo Gym, a partir de la realización de un estudio de mercado.
- Elaborar el plan financiero que permita visualizar y proyectar la relación costo utilidad al implementar las actividades, específicas para niños.

4. Necesidades Para Resolver Al Cliente



Figura 1. Logo Centro de acondicionamiento físico kids

Fuente: Elaboración propia

La ausencia de centro de acondicionamientos o gimnasio para niños en un promedio de edad de 5 a 13 años con problemas de discapacidad cognitiva en la ciudad de Neiva, en la cual se pueda tener una buena rehabilitación y un buen ambiente familiar. La meta es ayudar a los niños para sacar adelante esta discapacidad con movilidad y un buen desarrollo a un futuro mejor para ellos.

¿Cuál es la necesidad que tiene el cliente?

El Centro de Acondicionamiento Físico Kids se maneja de la siguiente manera:

- ✓ Ofreciendo un Excelente servicio

- ✓ Escuchando a los padres de familia
- ✓ Asimilando en el lugar de los padres de familia de la situación que se presenta con su hijo (a).
- ✓ Se llevará a cabo el acompañamiento del psicólogo para cada niño, para que así se sienta en casa y en familia.
- ✓ Proporcionar cada experiencia con los niños.
- ✓ Ofrecemos garantía del proceso que se llevara a cabo con los niños.

5. Concepto de negocio

MOTIVAMOS E INSTRUIMOS A NUESTROS PEQUEÑOS PARA UN EXCELENTE VIVIR DEL DÍA A DÍA ¡SALUD Y BIENESTAR!

CENTRO ACONDICIONAMIENTO FISICO KIDS nace de la necesidad que se ve a diario en la ciudad de Neiva, visualizando que los gimnasios para adultos hay varios, con usuarios que tienen hijos que presentan discapacidad cognitiva y solo asisten a terapias de algunas IPS. Desde su creación en enero de 2016 que se instaló el gimnasio Cabrejo Gym, quien de manera empírica ha enfocada la microempresa en el desarrollo de prestación de servicios, así logrando cierto nivel de calidad con la ayuda de sus colaboradores y sugerencias de sus principales afiliados. Lo que ha permitido mantenerse estos cuatro años en el mercado, sin embargo su crecimiento económico se ha mantenido de una manera muy progresiva debido a su experiencia en el manejo de la parte administrativa, financiero y superación personal por parte de Afiliados, le han permitido crecer y ampliar su gimnasio para seguir ofreciendo su mejor servicio, con el fin de ser reconocido en el sector deportivo en el departamento del Huila.

De esta manera he preguntado a varios padres de familia que asisten al gimnasio Cabrejo Gym sobre las IPS, ya que algunos tienen hijos que presentan discapacidad cognitiva y no se sienten bien llevándolos a las IPS, realmente dicen que no es muy favorable porque el servicio que prestan es poco y no ayuda a evolucionar el proceso de los niños. Cabrejo Gym implementaría un Centro de Acondicionamiento especial para estos niños ya que los padres se sentirían mucho mejor llevándolos al centro y de una vez realizarían ellos su actividad Física.

El Centro brinda una experiencia única, en un ambiente agradable para los niños, con la

finalidad de promover y concienciar a la población por el hábito de la actividad física, para así mejorar la calidad de vida, salud y bienestar de todas las personas. Enfocamos las clases grupales que es el mejor ámbito para levantar el ánimo y ayuda coordinar la parte motriz, disminuye el estrés, ayuda a proporcionar más energía, refuerzas tus músculos y huesos ya si parecerás mucho más dinámico para mejorar el estado físico de nuestros niños.

Ser un centro de acondicionamiento líder, e innovador integro dentro de nuestro sector, estamos formado por un excelente equipo empezando por todo nuestro equipo de trabajo que dan motivación 100% a nuestros clientes, lo más importante de nosotros es de estarnos actualizando con nuevas capacitaciones y técnicas novedosas para así desarrollarnos y profundizar a diario las rutinas de entrenamiento para nuestros usuarios según los objetivos necesarios para ello, estaremos inmersos en un camino de superación empresarial con la vista puesta siempre en el futuro.

6. Valor Agregado

Diferenciar el Centro Acondicionamiento Físico Kids con los demás gimnasios, implementando el mejor servicio, de esta manera mejorar el estilo de vida de los niños que presentan alguna discapacidad cognitiva. Para ello ofrecemos estos servicios para ser los pioneros de este centro o gimnasio especialmente para los niños:

- ✓ Psicólogo
- ✓ Medico
- ✓ Fisioterapeuta
- ✓ Nutricionista
- ✓ Entrenador
- ✓ Sala para niños de 5 a 8 años.
- ✓ Sala de niños de 9 a 13 años

7. Antecedentes

Esta idea surgió al ver la necesidad de muchos jóvenes, adultos y niños, ejercitarse fue una muy buena idea, aunque al principio el deportista Luis agosto cabrejo estuvo batallando ya que había muy pocos miembros al deporte. Pero gracias a su perseverancia este Gym fue creciendo en fama y miembros en el año 2015 nació el gimnasio Cabrejo Gym en la ciudad de Neiva, donde allí se había analizado la posibilidad de crear un lugar en donde a través del ejercicio se obtendría una mejor y calidad de vida en las personas, y donde además tuvieran comodidad y un lindo lugar para des-estresar y meditar. Luego de un minucioso estudio en pareja se validó el mercadeo de las vivencias del deporte que se vive fomentando en la ciudad y se pretendió cambiar el chip de las personas que antiguamente se venían manejando en la forma de hacer su actividad física, como centro de motivación y en el enfoque a la salud.

El objetivo del gimnasio era no sólo la consecución de un cuerpo atlético y tonificado, sino la prescripción del ejercicio de acuerdo con la condición física de las personas, así como con sus motivaciones, previniendo lesiones y tratando los síntomas de distintos tipos de enfermedades. Se pensó en el centro de acondicionamiento para en especial para niños con discapacidad cognitiva.

Transformar la vida de nuestros clientes a través del entrenamiento físico, haciendo que se sientan mejor, más fuertes y saludables, mejorando su autoestima y alcanzando sus sueños.

Hay que tener en cuenta que la actividad física o deporte siempre ha estado presente desde la aparición del hombre. El hombre desde la prehistoria siempre ha tenido la necesidad del

Movimiento, por lo general los motivos que movían al hombre a practicar el ejercicio físico, era midiendo fuerzas con los demás, era la búsqueda de la seguridad de la subsistencia y la potencia. (Rincón del vago, 2019).

Cada vez más personas quieren asumir un estilo de vida saludable y esto incluye no solo la alimentación sino también el ejercicio. De ahí la creciente demanda de los colombianos por servicios que les ayuden a cumplir este propósito y ahí entran los gimnasios.

Nuestros valores son:

- Hacer lo correcto:
- Tenemos actitud positiva.
- Vemos cada reto como una oportunidad.
- Excedemos las expectativas de nuestros afiliados.
- Tenemos actitud de servicio:
- Hacer sentir bienvenidos a nuestros afiliados.
- Hacer que nuestros afiliados se sientan únicos y especiales.
- Generar soluciones rápidas y efectivas.

8. Módulo Del Mercado

8.1. Análisis del sector

Dado al desempeño de la investigación y gracias a la base de datos de Cámara de Comercio se pudo identificar que en los resultados preliminares de la búsqueda hay 100 empresas inscritas como Gestión de Instalaciones Deportivas. Los registros encontrados corresponden a las empresas inscritas en la jurisdicción, la cual incluye los 37 Municipios del Departamento del Huila. Dentro de la ciudad de Neiva contamos con 23 empresas relacionadas con el deporte y 1 especial con niños caracterizado en la motricidad fina y gruesa. Los registros se extrajeron identificando los códigos de las actividades económicas de los sectores o tipos de empresas que solicite.



Resultados preliminares de la búsqueda

Actividad económica (CIIU 1)	No. De Empresas
Gestión de instalaciones deportivas	100
Total general	100

Figura 2. Registro mercantil de empresas en la Cámara de Comercio Neiva

Fuente: Cámara de Comercio del Huila (2019)

En Colombia es difícil conocer su magnitud pues apenas se puede apreciar el registro mercantil de estos establecimientos, que además de gimnasios incluye canchas, polideportivos, cuadriláteros de boxeo, clubes, entre otros.

Según un informe de la Asociación Internacional de Salud, Raqueta y Club Deportivo (Ihrsa, por sus siglas en inglés) del 2018, se estima que existen más de 1.000 gimnasios en Colombia. De ellos, según el Bodytech, un poco más del 80 por ciento son de barrio, el resto son de gran tamaño. La cadena de gimnasios afirma que, en promedio, una persona asiste entre cuatro y seis veces al mes (1,5 veces por semana).

Se referenció que en el país se han abierto 50 gimnasios de gran formato en los últimos dos años diferentes a esta cadena, que es la principal en Colombia, lo que muestra el gran dinamismo del negocio. (Tiempo, s.f.).

Esto, en un entorno en el que solo 26 % de los adolescentes, entre 13 y 17 años cumplen con los requisitos mínimos de actividad física y solo 42,6 % de los adultos hacen lo propio, de acuerdo con el Departamento Administrativo del Deporte, la Recreación, la Actividad Física y el Aprovechamiento del Tiempo Libre, mejor conocido como Coldeportes.

Sea por moda o por mantener un óptimo estado de salud, esta cultura llegó para quedarse, tal y como lo reseñó *Wilder Zapata*, socio fundador de Action Fitness. EL COLOMBIANO le presenta cuatro modelos de negocio que están revolucionando este mercado. (C.elcolombiano.com).

8.2. Análisis del mercado

Este análisis comprende en las personas especialmente en los niños, hogares, empresas e instituciones que tienen necesidades a ser satisfechas al deporte u actividad física, estos son nuestros clientes y donde lo podríamos encontrar.

Oferta y Demanda

Demanda: La demanda se refiere al comportamiento de los clientes que toman el servicio. Expresa una relación entre dos variables económicas; a) el precio de un bien en particular y b) la cantidad de ese bien que los consumidores estarán dispuestos y en condiciones de adquirir, a ese precio durante un período específico si los demás factores permanecen constantes.

Oferta: La oferta tiene relación con el comportamiento de los productores, o vendedores. Refleja la disposición que tienen de ofrecer bienes o servicios a cambio de un pago o reconocimiento expresado en un precio. La oferta de determinado artículo se define como “las diferentes cantidades que los productores estarán dispuestos y en condiciones de ofrecer en el mercado en función de los distintos niveles de precios posibles, en determinado tiempo.

Dos aspectos básicos condicionan a los productores o vendedores:

- 1.** El deseo de obtener mayores utilidades que los lleva a buscar formas de minimizar los costos.
- 2.** El hecho de que un aumento desmedido en la producción puede conducir a un aumento

proporcional mayor en los costos.

El precio para el productor es el que determina el ingreso que le permite cubrir los costos de producción o adquisición del producto y las ganancias esperadas, de tal manera que cuando los precios suben los oferentes se motivan a ofrecer mayor cantidad de productos y viceversa.

8.3. Investigación De Mercados

8.3.1. Tipo de Investigación

Para analizar y medir el mercadeo de los gimnasios, es importante tener en cuentas la ficha técnica, como la naturaleza metodológica, en este caso se dice que es cuantitativa ya que por medio de entrevista define como un intercambio verbal que nos ayuda a reunir datos durante el encuentro de carácter privado y cordial que da su versión de los hechos y responde a preguntas relacionadas con un problema específico, es decir, mediante encuestas personales, ejemplo:

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un gimnasio para niños que contara con lo básico (psicólogo, fisioterapeuta y entrenador profesional)?

Así de esta manera se haría el elemento de muestreo, su tamaño muestral, cuál sería su margen de error para obtener el resultado real.

Teniendo en cuenta que solo 30% de la población de la ciudad de Neiva acude a un gimnasio normalmente, y que para esta época la mayoría de las personas ya ha abandonado su propósito de año nuevo de incluir en su rutina actividades más saludables.

El mercado objetivo al que se van a dirigir los servicios de Centro de acondicionamiento físico Kids se determina considerando la necesidad de la población de alternativas para obtener bienestar y salud en condiciones que mitigan los obstáculos comunes para realizar dichas actividades. El mercado se segmentará con los siguientes grupos de población del gimnasio Cabrejo Gym donde se hará la encuesta para determinar si es probatorio este proyecto:

- Grupo de edad: 25-40 años – opinión hacia el beneficio de los niños de 4-13 años
- Género: Hombre y mujeres
- Geográfico: Residentes de la ciudad de Neiva
- Socioeconómico: Estratos 3 a 6.

Tabla 1. Población por edad y sexo

Edad	Mujer	Hombre	Total
13 - 15	20	10	30
15 - 20	42	48	90
20 - 30	51	29	80
30 - 40	47	21	68
50 - 60	22	10	32
TOTAL	182	118	300

Fuente: Elaboración propia a encuestados de Cabrejo gym

Como muestra en el anterior cuadro sobre usuarios del Gimnasio se ha tomado en cuenta la clasificación por edades, en donde se describe los grupos; en la realización de este trabajo se enfoca en los grupos entre 13 y 60 años debido a que son personas activas y que les gusta cuidar su apariencia personal y cuentan con un trabajo que les permita pagar sus gastos. Las personas a encuestar serian 195 como lo establece la siguiente fórmula, para la población de la ciudad de Neiva que se muestra más adelante

8.3.2. *Definición de la Población*

Dentro de la población del gimnasio Cabrejo Gym hay 300 usuarios inscritos y activos los que se forman como población para determinar una muestra del 30% que equivale a 90 encuestados.

Tabla 2. Información de la Ciudad de Neiva

Nombre del municipio	Neiva
Fecha de fundación	24 de mayo de 1612
Altura sobre el nivel del mar	442 msnm
Temperatura promedio	27.7°C
Población Censal Dane	349.30 Habitantes proyección /19

8.3.3. *Selección Tamaño De La Muestra*

El mercado objetivo para este proyecto, son los habitantes del sexo femenino y masculino de la ciudad de Neiva, cuya edad está comprendida entre los 13 a 50 años, los cuales estén en condiciones óptimas para poder asistir a realizar actividad física en un determinado gimnasio en total 195 personas.

Muestra

Teniendo como base los datos ya expuestos en el punto anterior, en el estudio de mercado, el método de muestreo no probabilístico, que no es un tipo de muestreo riguroso y científico dado que el investigador selecciono la muestra que es la más representativa mediante

la utilización de un criterio subjetivo y en función de la investigación que se vaya a realizar. Se seleccionó la muestra de acuerdo con el perfil del cliente.

Tamaño de la muestra

El método de muestreo que se utilizó para el presente estudio fue el probabilístico, es decir, aquel en el que todos los individuos de la población tienen la misma probabilidad de ser elegidos para formar parte de la muestra. Entre los métodos probabilísticos más utilizados, se escogió el muestreo aleatorio simple, es decir, en el que se selecciona una muestra de tamaño n de una población de N unidades. Aspectos que permiten determinar el tamaño de la muestra:

1. Conocimiento del tamaño de la población objeto del estudio.
2. El máximo error posible de aceptarse en la estimación que se realice con la muestra. Se utilizará el 5%, por ser el más usual.
3. Fijar el nivel de confianza deseado, cuidando que el nivel máximo de error no exceda el establecido. En este caso sería de 95%.
4. Determinar la probabilidad de ocurrencia p y de no ocurrencia q , pero al no tener datos anteriores que respalden las probabilidades, se asumirá las probabilidades más desfavorables, quedando así $p=0.15$ y $q=0.8$.

Demanda actual	Ciudad Neiva – Huila	Población 349.030
----------------	----------------------	-------------------

Con base en los grupos mencionados se determina que el tamaño del mercado es de 349.030 entre mujeres y hombres, considerando un nivel de confianza del 95% y límite aceptable de error de 0.05, se tiene una muestra de 90 individuos a ser encuestados en el Gimnasio Cabrejo Gym. Para determinar el tamaño de la muestra, se aplicará la siguiente fórmula

Formula

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

Dónde:

N = Población = 349,030

Z = Nivel de confiabilidad

(95%) = 1.96 p = Probabilidad

de ocurrencia (0.15)

q = Probabilidad de no

ocurrencia (0.85) e = Error

porcentual (0.05)

Al remplazar valores para resolver la formula, se obtuvo: n = 16170.39

83.02 n = 195 encuestas

$$n = \frac{170.956}{813.06} = \mathbf{195}$$



Figura 3. Nivel de Confianza

Fuente: copiado de imágenes google

8.3.4. Diseño del trabajo en la ciudad de Neiva

Para la realización de la investigación de esta ciudad, se entrevistaron a personas que cumplieran con las características de la definición de la población localizada. Se recopilaron los datos a través de un cuestionario aplicando en forma directa, mediante el método de comunicación, ya que se interrogó personalmente a los encuestados. Una vez recolectada la información necesaria para evaluar el mercado al cual está dirigido al gimnasio Cabrejo Gym, se procederá a la codificación y tabulación de los datos arrojados en dicha investigación, para posteriormente realizar el respectivo análisis e interpretación de los resultados.

8.3.5. Instrumentos utilizados para recolectar información

**Encuesta para clientes del gimnasio Cabrejo Gym Corporación universitaria
minuto de dios Facultad de ciencias económicas
Programa contaduría pública**

Como estudiante de la universidad Uniminuto de Dios, estamos realizando un estudio de mercado, por favor dedique un momento para responder esta encuesta. La información que usted suministra será de beneficio para el cambio a futuro del Centro Acondicionamiento físico Kids y tendrá a sí mismo un fin académico.

1. Sexo

- Mujer ____
- Hombre ____

2. Su edad esta entre:

- 13-15 ____
- 15-20. ____
- 20-30 ____
- 30-50 ____

3. Con que frecuencia asiste usted al gimnasio:

- Todos los días ____

- Un par de veces a la semana ____
- Una vez al mes ____
- Cada quince días ____

4. Danos las razones de asistir a un gimnasio es por:

- Salud ____
- Verse bien estéticamente ____
- Estado físico ____

5. Implementaría usted la actividad física para los niños:

- Si ____
- No ____

6. Como considera usted un centro de acondicionamiento físico en especial para los niños con discapacidad cognitiva.

- Muy importante ____ Poco importante ____ Normal ____
- No es necesario ____
- Sería bueno implementarlo ____

7. Qué tipo de afiliación o membresía de gimnasio te gustaría obtener que no veas en común en otros gimnasios.

- Semanal ____
- Valera de 15 días ____
- Mensualidad ____
- Cualquiera con plan nutricional ____ Cual _____

8.4. Análisis de resultados

8.4.1. Análisis de resultados aplicación de encuesta

Se realizaron encuestas a 195 personas del gimnasio Cabrejo Gym para conocer las expectativas con respecto al fortaleciendo de las instalaciones, formalizando el Centro Acondicionamiento Físico Kids en especial en niños que presenten disfuncionalidad cognitiva.

Tabla 3. Ficha técnica de la encuesta

Naturaleza metodológica	Cualitativa
Método de recolección de datos	Encuesta
Tipo de cuestionario	Estructurado
Ámbito geográfico	Neiva – Huila
Tamaño de la muestra	195 unidades muestrales validas
Tipo de muestreo	Muestreo Aleatorio simple
Margen de error	0.05
Fecha de inicio de recolección de datos	26 de septiembre de 2019
Fecha de finalización de datos	02 de octubre de 2019

Fuente: Elaboración propia

La herramienta utilizada en la codificación de datos y su posterior manejo fue Microsoft Excel. Los resultados se presentan a través de graficas con las que se puede apreciar con mayor facilidad los resultados de la investigación realizada para el presente plan de negocios. Realizadas y tabuladas las encuestas, los resultados que se obtuvieron se presentan a

continuación:

Tabla 4. *Tabulación por sexo*

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Mujer	91	46.6%
Hombre	104	53.3%
Total	195	100%

Fuente: Elaboración propia

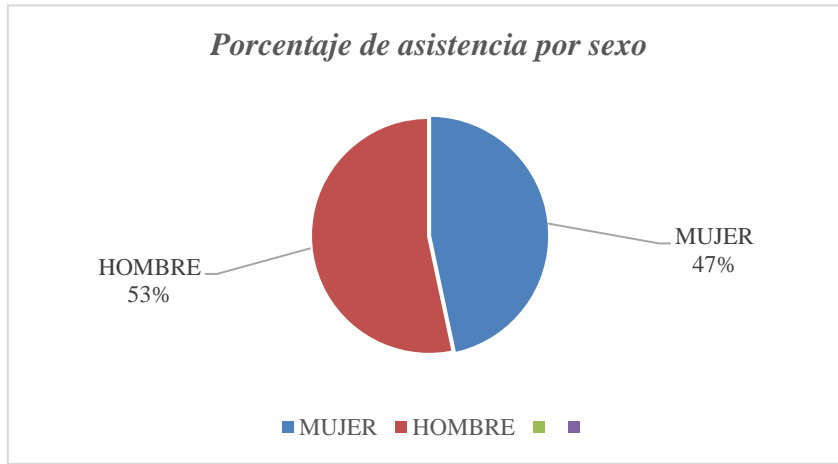


Figura 4. Porcentaje de asistencia por sexo

Fuente: Elaboración propia

La pregunta va encaminada a conocer que porcentaje de mujeres y hombres asisten al gimnasio Cabrejo gym. Al 47% de las mujeres encuestadas asisten como tal al gimnasio y hombres el 53%. Sabemos que es una pequeña parte de la población que reside como tal en la ciudad de Neiva.

1. Su edad esta entre:

Tabla 4. Tabulación por rango de edad y frecuencia

Su edad esta	Frecuencia	Porcentaje
13-15	25	12.8%
15-20	30	15.3%
20-30	72	36.9%
30-50	68	34.8%
Total	195	100%

Fuente: Elaboración propia

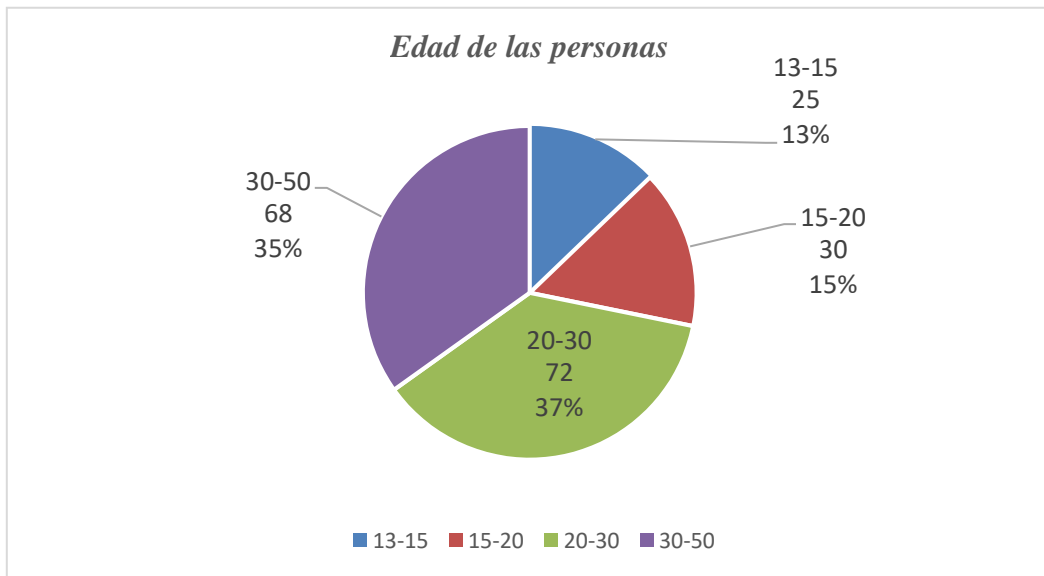


Figura 5. Edad de las personas

Fuente: Elaboración propia

La pregunta va encaminada en las edades que asisten al gimnasio, en lo cual se puede observar que para el año 2019 con un 37% de 20 a 30 años de edad, son las personas que más asisten hacer actividad física en el gimnasio, ya que de 30 a 50 años de edad no varía mucho la

diferencia en edad para asistir; de 13, 15 y 20 años son más pocos los usuarios que usualmente suelen hacer ejercicios, cabe destacar que entre las edades con mayor porcentaje es de 20 a 30 años de edad donde son jóvenes que les apasiona hacer deporte.

2. Con que frecuencia asiste usted al gimnasio:

Tabla 5. Tabulación de frecuencia de asistencia al gimnasio

Asistencia	Frecuencia	Porcentaje
Todos los días	152	77.9%
Un par de veces a la semana	13	6.6%
Una vez al mes	10	5.1%
Cada quince días	20	10.2%
Total	195	100%

Fuente: Elaboración propia

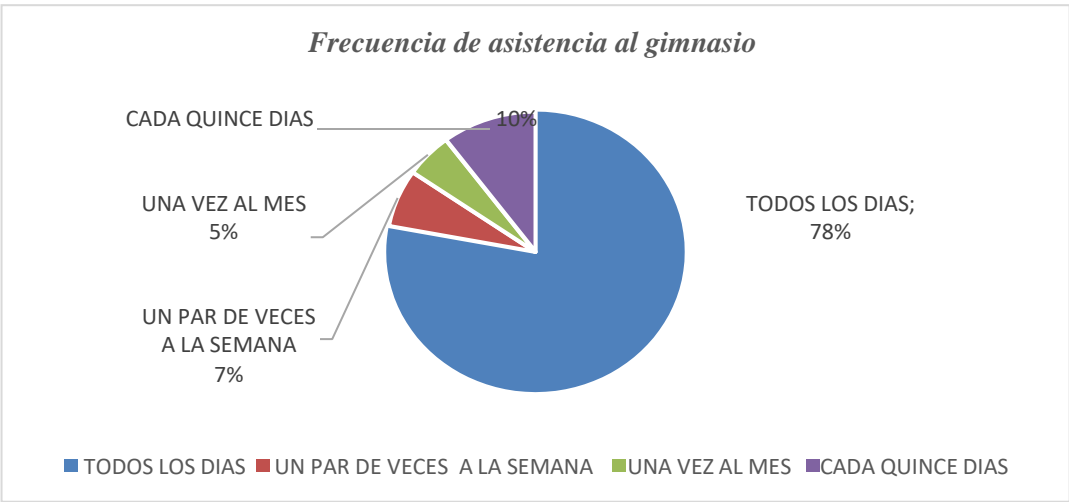


Figura 6. Gráfico de frecuencia de asistencia al gimnasio

Fuente: Elaboración propia

Es importante dar a conocer que la mayoría de las personas les gusta acondicionarse físicamente todos los días como lo podemos observar en el diagrama con un 78% el deporte genera salud vital, como en algunas personas no es de mucha importancia o por trabajo no les queda tiempo de asistir hacer ejercicios, con un de 7% dice un par de veces, 5% una vez a la semana y cada quince días con 10% de asistencia.

1. Danos las razones de asistir a un gimnasio es por:

Tabla 7. Tabulación de justificación de asistencia al gimnasio.

Razón de asistir	Frecuencia	Porcentaje
Salud	78	40%
Verse bien	66	33.8%
Estado físico	51	26.1%
Total	195	100%

Fuente: Elaboración propia

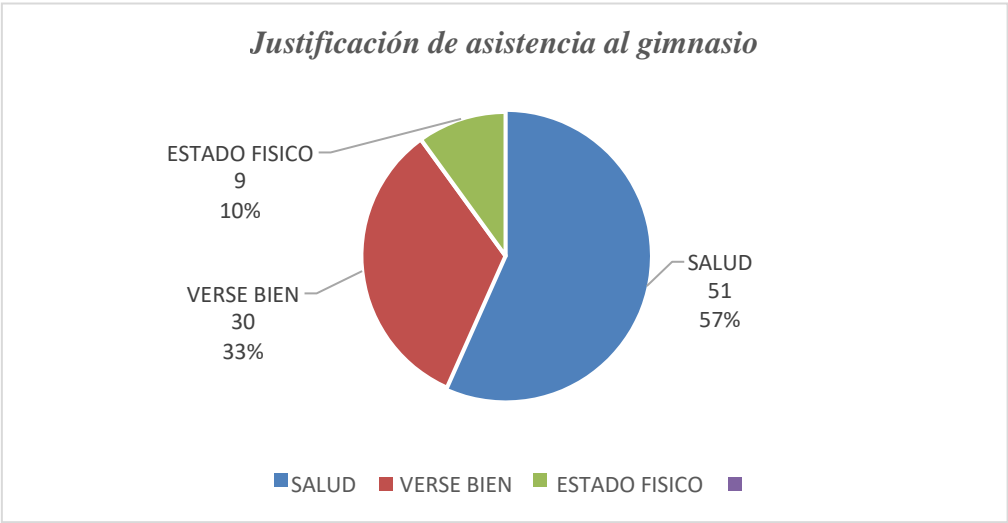


Figura 7. Gráfico de Justificación de asistencia al gimnasio

Fuente: Elaboración propia

Es importante tener en cuenta que hay personas que se interesa por la salud, pero también por verse muy bien, eso hace el gimnasio ya que sirve para rejuvenecer y hace sentir bien internamente a las personas.

1. Implementaría usted la actividad física para los niños

Gym para niños	Frecuencia	Porcentaje
SI	195	100%
Estado físico	0	0%
Total	195	100%

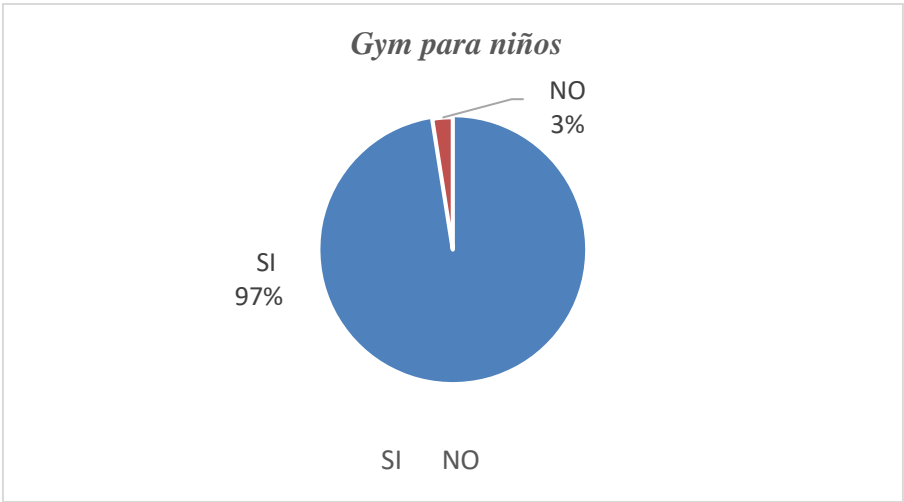


Figura 8. Gym para niños

Fuente: Elaboración propia

Para un 97% de los encuestados están de acuerdo con un centro de Acondicionamiento Física Kids para niños con discapacidad cognitiva.

2. Como considera usted un centro de acondicionamiento físico en especial para los

niños con discapacidad cognitiva.

Tabla 8. Importancia de implementación de acondicionamiento físico para niños con discapacidad cognitiva

GYM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy importante	89	45.6%
No es necesario	11	5.6%
Sería bueno implementarlo	95	48.7%
Total	195	100%

Fuente: Elaboración propia

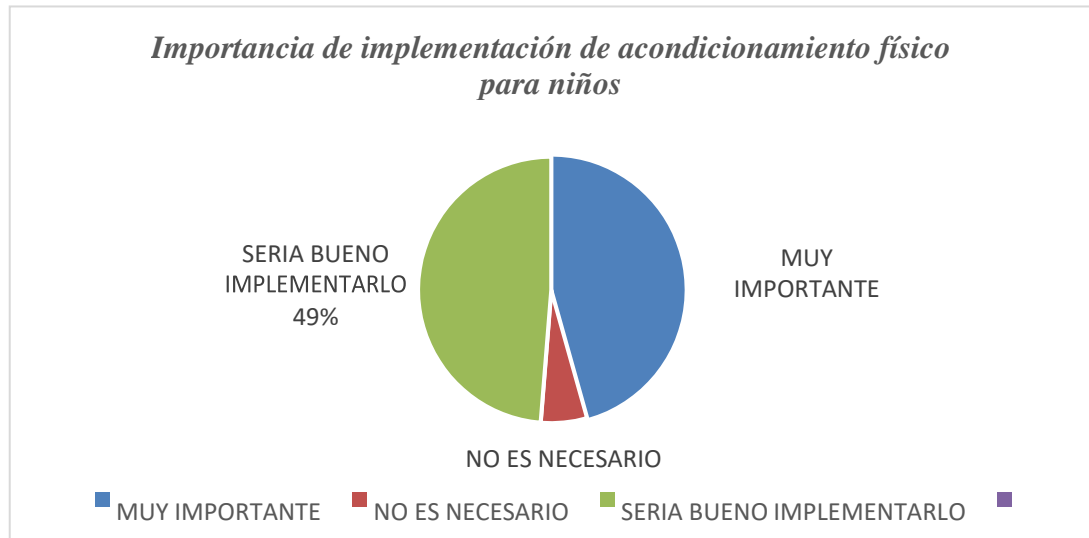


Figura 9 . Gráfico de Importancia de implementación de acondicionamiento físico para niños con discapacidad.

Fuente: Elaboración propia

La mayoría de las personas encuestadas muestran satisfacción por la propuesta de implementación del centro acondicionamiento físico kids, como se puede evidenciar el 49% están de acuerdo, muy importante con 47%, como no es necesario que funcione, son aquellas personas que en su opinión no tienen hijos.

3. Qué tipo de afiliación o membresía de gimnasio te gustaría obtener que no veas en común en otros gimnasios.

Tabla 9. Tabulación de tipo de afiliación preferida por los usuarios

TIPO DE MEMBRESIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Semanal	1	0.5%
Valera de quince días	10	5.1 %
Mensualidad	5	2.5 %
Cualquiera con plan nutricional	178	91.2%
Total	195	100%

Fuente: Elaboración propia

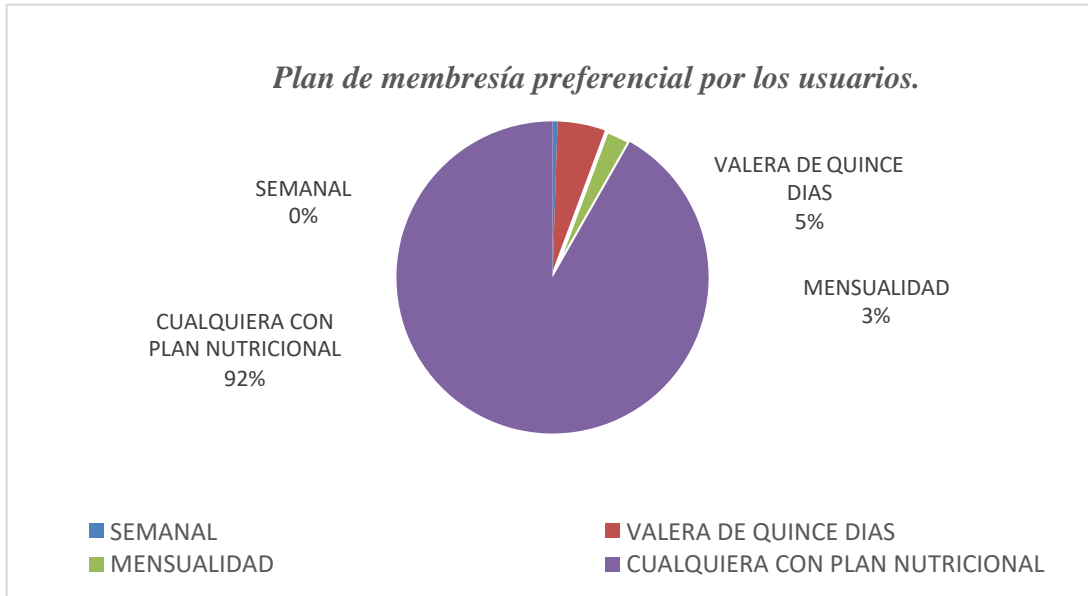


Figura 10. Plan de membresía preferencial por los usuarios.

Fuente: Elaboración propia

Para el 92% de los encuestados sugieren cualquier tipo de membresía pero que lleve el plan nutricional que no es común en los gimnasios.

8.5. Clientes

Según la información obtenida los clientes que están dispuestos a acondicionarse en las diferentes actividades físicas, con frecuencia de asistir todos los días ya que dicen que de lunes a viernes es muy bueno ejercitar a los pequeños. Que igualmente expresan que las tarifas para ellos le han parecido muy favorable en el servicio es semi-personalizado porque notan mayor resultado en sus actividades. Son en su mayoría usuarios son profesionales en la parte de salud y estudiantes. Las personas que beben asistir son de un estrato socioeconómico medio, estas personas apoyan a sus hijos para que también hagan sus actividades físicas y están de acuerdo con el servicio del centro acondicionamiento físico Kids porque este tipo de servicio hace falta en la ciudad de Neiva.

8.6. Análisis De Competencia

Este análisis se realiza teniendo en cuenta la entrevista que se aplicó a los diferentes gimnasios que son de competitividad para Cabrejo gym, su objetivo es conocer las debilidades y fortalezas de cada uno de ellos en la ciudad de Neiva, se tiene una competencia directa que es el gimnasio SMART FIT es un gimnasio que está a nivel nacional e internacional donde presta el servicio para las personas que desean estar bien al respecto de la salud, compite con precios y maquinaria de última tecnología que es favorable, tenemos dos competencias indirectas que es el gimnasio BODITECH y SPININNIG CENTER que están dirigidos para mujeres y hombres. En consecuencia, de ello no es suficiente para abastecer las necesidades que las personas tanto como jóvenes, mujeres y hombre por lo que no cuentan con rutinas actualizadas y con un buen servicio

semi-personalizado.

Son veinte tres (23) Gimnasios activos los que actualmente prestan el servicio en la ciudad de Neiva, para realizar el análisis de la competencia siete de ellos (7) se entrevistaron donde muestra un 30% de confiabilidad .

Tabla 10. Tabla resumen de factores de servicio en gimnasio de la ciudad de Neiva

Información Tomada A Gimnasios Visitados						
Factor	Smart fit	Bodytech	Spinning center	Cabrejo Gym	Academia Gym	Gym Cambulos
Participación del mercado	50 %	30%	30%	40%	15%	35%
Percepción del servicio	Bueno	Regular	Bueno	Excelente	Regular	Regular
Promociones	Si	No	No	No	Si	Si
Tarifas	49.900	59.000	66.600	65.000	20.000	40.000
Incluyen todos los servicios	No	No	Si	Si	Si	Si
Infraestructura	- Equipos nuevos y última tecnología. -Espacio pequeño	- Equipos nuevos. - Espacio grande.	- Equipos nuevos. - Espacio grande	-Equipos nuevos - Espacio pequeño	-Equipos usados -Espacio grande.	-Equipos nuevos y usados. -Espacio grande.
Ventajas	- Ubicación en el	- Ubicación en el	- Ubicación centro	- Ubicación segundo	-ubicación en el barrio 1	- ubicación en el

Centro comercial Único. - Presencia en el mercado.	Centro comercial San pedro plaza. - Segment o para hombres y mujeres.	Comercia l Santa lucia plaza. - Segment o para hombres y mujeres.	Piso éxito la toma. - Segmento para hombres y mujeres	Mayo. - Segmento para hombres y mujeres.	Barrio Cábulo -segmento para hombres y mujeres
--	---	---	---	--	--

Fuente: Elaboración propia

Tabla 11. Tabla resumen de servicios y ventajas adquiridas de los gimnasios de la ciudad de Neiva.

	Participación del mercado	Percepción del servicio	Promociones	Tarifas	Incluyen todos los servicios	Infraestructuras	Ventajas
Smart fit	50%	Bueno	Si	\$49.900	No	Equipos nuevos	P.M
Bodytech	30%	Regular	No	\$59.900	No	Equipos nuevos	H.M
Spinning center	30%	Bueno	No	\$66.600	Si	Equipos nuevos	H.M
Cabrejo Gym	40%	Excelente	No	\$65.600	Si	Equipos nuevos	H.M
Academia Gym	150%	Regular	Si	\$20.000	Si	Equipos usados	H.M
Gym Cábulo	135%	Regular	Si	\$40.000	Si	Equipos nuevos y usados	H.M

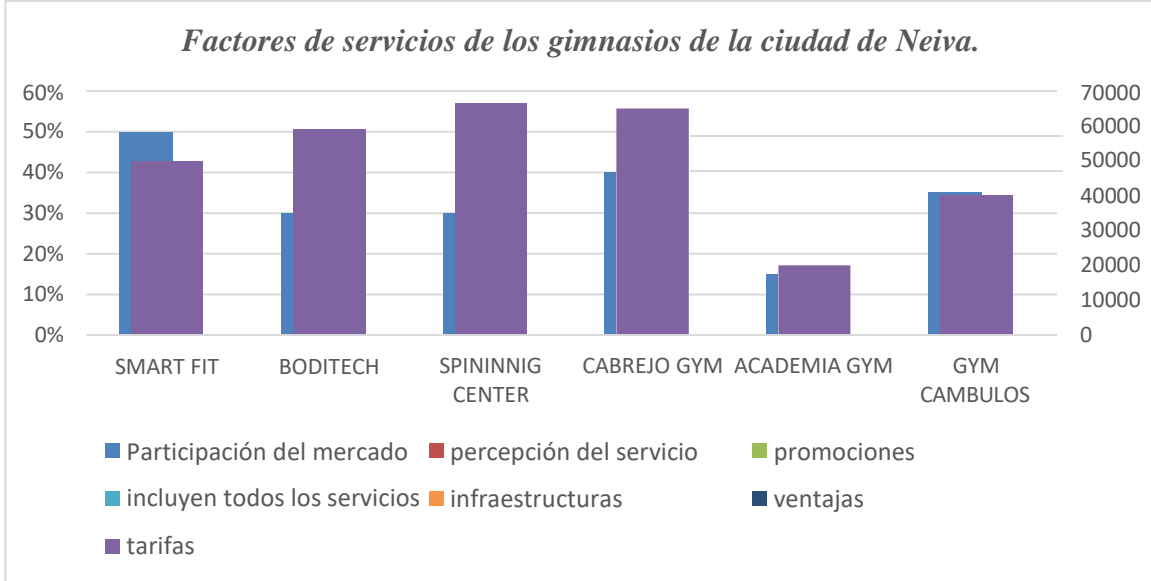


Figura 11. Gráfico resumen factores de servicios de los gimnasios de la ciudad de Neiva.

Fuente: Elaboración propia

Atraves de la gráfica se puede evidenciar los factores de servicios que prestan cada uno de los gimnasios que son competitivos para el gimnasio cabrejo gym, donde cada uno de ellos buscan ventajas de participación en el mercado, pero siempre se debe tener en cuenta las percepciones en el mejor servicio. En este caso Spinning Center es uno de ellos donde maneja más las estrategias de servicio, como en el precio.

Tabla 12. Competencia

COMPETENCIA						
	Descripción	Localización	Productos y servicios (Atributos)	Precios	Logística de distribución	Otros ¿Cuál?
Competidor 1	Smart Fit	Centro comercial único	Fisioterapeuta, clases grupales, cuenta con maquinaria con última tecnología que cuenta cada repetición de los ejercicios.	\$49.900	En más ciudades a nivel nacional y algunos países. Para hacer uso de Ellos.	
Competidor 2	Gimnasio Cámbulos	Barrio Cámbulos	Fisioterapeuta, clases grupales.	\$40.000	Solo en la ciudad de Neiva.	
Competidor 3	Bodytech	Centro comercial San Pedro Plaza.	Fisioterapeuta, médico, nutricionista.	\$59.900	A nivel nacional. Para hacer uso de ellos.	
Competidor 4	Spinning Center	Centro comercial Santa Lucía plaza.	Entrenador y cuenta con una máquina especializada para valorar a cada Usuario.	\$66.600	A nivel nacional para hacer uso de ellos.	

Fuente: Elaboración propia

8.7. Estrategia de ventas

Se plantea implementación para el mejoramiento del servicio generando entrenamiento semi –personalizado, donde en el entrenador se enfocará especialmente con el usuario a

explicarle adecuadamente los ejercicios para obtener más rápido el objetivo, así mismo se hará un acompañamiento constante con el psicólogo para llevar de la mano cada motivación del niño y así detallar las habilidades, y desarrollar lo complementario. Finalmente se proyectará a cada niño un plan nutricional, con una dieta balanceada para niños y niñas. Esta es una de las estrategias fundamentales para brindar un buen servicio, a continuación, describo las distintas variables que conforman los instrumentos o complemento de las estrategias:

Promoción: Se manejará varias promociones con el fin de dar a conocer el Centro de Acondicionamiento Físico Kids, para así obtener clientes potenciales, se puede destacar las siguientes:

- Descuentos por grupos de niños afiliados: Actualmente el gimnasio Cabrejo Gym maneja descuentos para grupos de personas, el valor de la mensualidad es de \$65.000 por inscribirse tres personas en adelante adquieren un descuento del 10% cancelando cada uno un valor de \$58.500, se mantendrá la promoción, ya que ha dado muy buen resultado.
- Obsequios: Se dará camiseta o termo deportivo con el logo del centro de acondicionamiento con el fin de aprovechar a la publicidad si traen tres referidos. Esta estrategia se ha implementado muy bien en el gimnasio.
- Estas estrategias tienen un tiempo de duración de tres meses para así obtener el mayor objetivo, entonces será el de lograr retener a la mayor cantidad de personas posibles.

Concepto de productos o servicio

Cabrejo Gym es una empresa de servicios de carácter comercial, que ofrece el servicio de

entrenamiento físico dirigido semi-personalizado, cuenta con maquinaria adecuada para el desarrollo y mantenimiento físico de sus afiliados. Se ha proyectado junto al centro de acondicionamiento físico kids para brindar un servicio aún más completo pensando en la necesidad de nuestros clientes e hijos, que redunde en el bienestar de estas a nivel físico, mental y social. Por otro lado, desarrollando un entrenamiento acorde a cada persona de acuerdo con sus capacidades necesidades y expectativas. Para ello su rutina desde el primer momento de ingreso será en su orden:

Crear la valoración física al momento de ingreso para saber que dificultad presenta al inicio para tenerlo en cuenta, de esta manera se le hará un seguimiento adecuado.

Seguimiento y acompañamiento a la rutina.

Para un entrenamiento completo deportivo cómodo, seguro y confortable contamos con maquinaria especializada para niños, sala de funcional, cafetería, lockers, tv para entretenimiento lúdico, sala de cardio, sala de pesas con adecuado y dispensario para ellos y ellas.

Así se implementa la eficacia organizacional de nuestro mejor servicio brindando mayores resultados que el cliente desea obtener.

Estrategia De Distribución

Este es una de las estrategias más importantes ya que nos permite diferenciarnos de varios gimnasios dentro de la misma ciudad, somos uno de los más efectivos ya que por lo visto y dicho por los mismos usuarios que han obtenido sus resultados muy notorios gracias a su buen desempeño. En este caso este canal de distribución aplica a los servicios como tal que prestamos en el centro de acondicionamiento, que, por ser un bien de naturaleza intangible, para el caso, el canal es prestador de servicios – consumidor, ya que el proceso de prestación del servicio y la actividad de venta requiere un contacto personal entre el prestador del servicio y el consumidor, por lo tanto, se emplea un canal directo.

Estrategia De Precio

La elección del precio debe tomarse en cuenta los objetivos de la rentabilidad, volumen y crecimiento en las afiliaciones, servicio al cliente y también debe servir como estrategia para enfrentar la competencia. Así mismo, debe considerar una coherencia externa basadas en las expectativas del mercado en relación al valor de la mensualidad y la capacidad de la afiliación de los clientes que se obtendrían en el lanzamiento; La fijación de los precios por parte del Centro Acondicionamiento Físico Kids, se ha establecido por el primer mes que tendría valor inicial de afiliación de apertura por un valor de \$60.000 pesos, lo importante de todo, seríamos los únicos que no estaríamos recibiendo valor de inscripción, es una gran ventaja por parte de nosotros ya

que la mayoría de los gimnasio si tienen valor de inscripción que los establecen anual. Los pagos pueden realizarse en efectivo o pueden utilizar el servicio de pago con tarjeta de crédito o débito.



Figura 12. Formas de pago

Fuente: Elaboración propia

Tarifas establecidas y que ya se está implementando en el gimnasio Cabrejo Gym



CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FISICO KIDS		
★ TARIFAS ★		
1 DÍA	\$ 7.000
5 DIAS	\$ 25.000
10 DIAS	\$ 40.000
1 MES	\$ 65.000
2 MES	\$ 120.000
3 MES	\$ 170.000
6 MES	\$ 320.000
12 MES	\$ 600.000

**RUTINAS SEMI-PERSONALIZADO
ENFOCADOS EN UN BUEN
DESARROLLO DE MOTRICIDAD**

**LUNES A VIERNES
6:00 A.M. / 7:00 P.M**

Figura 13. Tarifas Centro de acondicionamiento físico Kids

Fuente: Elaboración propia

Estrategia De Promoción

La promoción que se realizara para atraer a los clientes y además brindarles motivación se realizara las siguientes estrategias:

- 1.** Inauguración, valor de inicio por persona \$60.000
- 2.** Si entrenas en horas valles, que son las horas más pausadas durante el día, como son de 9:00 am a 4:00 pm, su tarifa será especial, pagando \$55.000 el mes.
- 3.** Lleva 3 referidos y ganas el 10% sobre el valor inicial a inauguración es decir cancelarias \$54.000.
- 4.** Por llevar 6 referidos lleva tu camiseta con el logo de la empresa más el 10% de tu mensualidad.
- 5.** Se realizan actividades lúdicas y animadas para los niños con diferentes talleres que tengan que ver con terapias físicas automotriz.
- 6.** Cada 6 meses que es temporada baja para los gimnasios, ya que, en la ciudad de Neiva, en junio y julio se celebran festividades como el Sampedro y diciembre festividades decembrinas, damos descuentos sobre el valor normal de la mensualidad \$65.000 el 15% cancelando así para esta fecha un valor de \$55.250 pesos. Teniendo en cuenta que el servicio para nuestros usuarios es semi-personalizado.

Estrategia de comunicación

Ahora en CABREJO GYM
Entrenamiento SEMI-PERSONALIZADO

CABREJO GYM
100% FISIICULTURISMO Y FITNESS

LUNES A VIERNES
5:00 A.M. / 10:00 P.M.

SABADOS 8:00 A.M. / 1:00 P.M. **DOMINGOS / FESTIVOS** 9:00 A.M. / 1:00 P.M.

Los mejores Precios

1	DÍA	\$ 7.000
5	DIAS	\$ 25.000
10	DIAS	\$ 40.000
1	MES	\$ 65.000
2	MES	\$ 120.000
3	MES	\$ 170.000
6	MES	\$ 320.000
12	MES	\$ 600.000

CLASES GRUPALES
SPINNING - RUMBA - AERÓBICOS

ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO
\$ 400.000

Presenta este Volante con tus Datos Personales y recibes **2 días Gratis!**

TEL. 872 2668 / CALLE 15 No. 5-39 2 Piso Exitoma

LUIS CABREJO GYM CABREJOGYM LUIS CABREJO GYM

Nombre: _____
Cel: _____
Cortésia: _____
DIA 1 _____
DIA 2 _____

Figura 14. Volante empresarial cortesía del Centro de acondicionamiento físico Kids

Fuente: Elaboración propia



Quiénes Somos
 CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FISICO KIDS creemos la confianza y bienestar total para todos nuestros usuarios, ya que lo hacemos de forma confiable y segura, al ofrecerle el mejor servicio al cliente, tanto en mente como en acciones, para satisfacer sus expectativas y mejorar su calidad de vida en cualquier momento, ya que para nosotros el cliente es la mejor imagen que tenemos de nosotros.

Misión
 Realizar una excelente atención y un servicio de alta calidad para todos nuestros usuarios, con la finalidad de promover y condicionar a la población en el deporte y la actividad física, por lo que mejoramos la calidad de vida, salud y bienestar, así como las personas con las que trabajamos, quienes gracias al mayor control, para fomentar el deporte, disminuir el consumo de drogas y promover más eventos, actividades recreativas y fitness, para mejorar la calidad de vida de nuestros usuarios.

Visión
 Un centro de acondicionamiento físico e innovador integral dentro de nuestro sector, reconocido por un excelente equipo, empujados por el coordinador e instructores que con el trabajo de nuestros clientes lo más importante de nosotros es la calidad actualizando en nuevos negocios, servicios para el desarrollo y profundizar en cuanto los usuarios de entrenamiento para nuestros usuarios según los objetivos necesarios para ellos, crearemos programas en un camino de superación empresarial con la visión puesta siempre en el futuro.

- Sala para niños con alguna discapacidad cognitiva:
 
- Sala para niños de 9 a 13 años.
 
- Sala para niños de 5 a 8 años.
 

*** TARIFAS ***

1 DÍA	\$ 7.000
5 DIAS	\$ 25.000
10 DIAS	\$ 40.000
1 MES	\$ 65.000
2 MES	\$ 120.000
3 MES	\$ 170.000
6 MES	\$ 320.000
12 MES	\$ 600.000

Personalizado 350.000
RUTINAS SEMI-PERSONALIZADO ENFOCADOS EN UN BUEN DESARROLLO DE MOTRICIDAD
LUNES A VIERNES
6:00 A.M. / 7:00 P.M

SERVICIOS

- PSICÓLOGO ★
- FISIOTERAPEUTA ★
- NUTRICIONISTA ★
- ENTRENADOR ★
- SALA PARA NIÑOS ★
- 5 A 8 AÑOS ★
- SALA PARA NIÑOS ★
- 9 A 13 AÑOS ★
- SALA PARA NIÑOS ★
- CON ALGUNA DISCAPACIDAD COGNITIVA

*** ** Calle 15 No. 5-39 Tel. 872 2668
 Motivamos e Intruimos a nuestros pequeños para un Excelente Vivir del día a día...
¡ Salud y Bienestar !

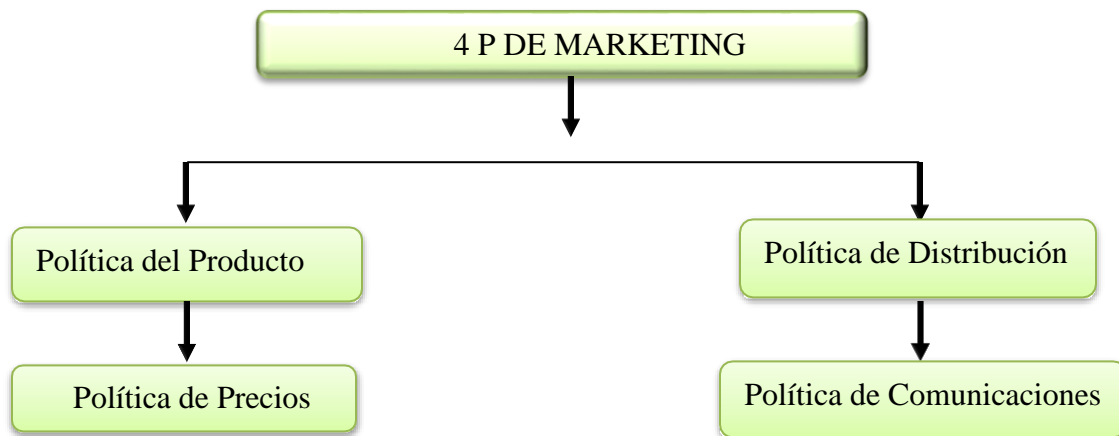
Figura 15. Pendón publicitario del proyecto

Fuente: Elaboración propia

Estrategia de servicio

Dar a conocer el equipo de trabajo a nuestra clientela para que se sienta en un entorno más adecuado, cómodo y confiable, todo nuestro equipo de trabajo se encuentra capacitados adecuadamente para cualquier inquietud o inconformidad del usuario, así de esta manera sea resulta rápidamente por la persona encargada.

Presupuesto mezcla de mercado



Estas nos permiten visualizar el presupuesto requerido para ejecutar previamente el plan de negocios, como primera instancia mostrare el costo requerido de inicio y proyectado a cinco años, como lo mencione anteriormente, realizar descuentos al inicio, dar % de descuento por referidos, brindar publicidad, realizar actividades que con lleve a la motivación de cada usuario, estos temas son muy importantes para nuestros clientes porque con lleva a estar activos siempre

en las instalaciones. Las tarifas que se modifica en cada año se incrementarían el 4% anual.

Estrategia de Aprovisionamiento

MOVIFIT S.A.S es uno de los distribuidores exclusivos y proveedor de nuestras instalaciones en lo cual nos brindó su experiencia de manera espontánea para la maquinaria y equipo especiales para nuestros niños, en relación de calidad y beneficio, cuenta con gran variedad de productos y el mejor precio del mercado colombiano, gracias a ellos cuentan con un exclusivo programa de capacitación a nivel nacional e internacional para el personal del servicio técnico, lo que garantiza profesionales idóneos que le dan valor agregado a mejor inversión y el mejor trato al equipo.

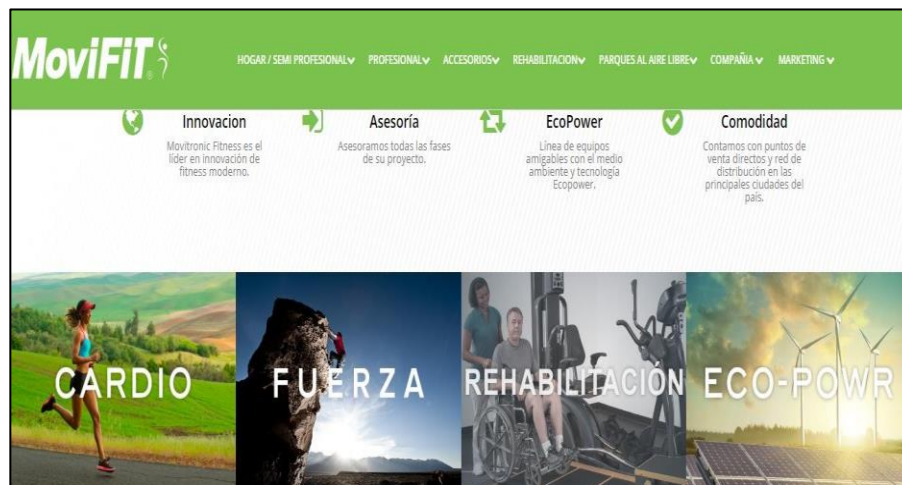


Figura 16. Imagen empresarial Web de Movi Fit.

Fuente: Movifoc (2017)

8.8. Proyección de ventas

Para este efecto, realizare una proyección a cinco años teniendo en cuenta el cálculo de la inflación que para el año 2019 fue de 3,58%.

En el estado de resultado o estado de pérdidas y ganancias (P&G) que se realizó en el plan financiero, es el que me suministra la mayor información de las causas que genera el resultado atribuible a un periodo. Para este efecto también se debe de tener en cuenta el cómputo de la depreciación, porque también constituye un elemento de cálculo imprescindible que impacta los estados financieros de manera vital. Dada la información extraída del plan financiero al realizar la proyección del (P&G) con la actual estructura de ingresos se obtienen los siguientes resultados:

Precio de Mensualidad por persona con proyección a cinco años. Teniendo en cuenta afiliados activos 200 personas prestando servicio semi-personalizado por un valor de \$65.000 y contamos con 15 personas para entrenamiento personalizado por un valor de \$350.000 en el primer año.

Tabla 6. Precio, volúmenes y ventas totales

		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<u>Inicio</u>							
Precios, Volúmenes y Ventas Totales							
Precio por Producto							
Precio MENSUALIDAD	\$ / unid.		65.000	67.600	70.304	73.116	76.041
Precio PERSONALIZADO	\$ / unid.		350.000	364.000	378.560	393.702	409.450

Fuente: Elaboración propia

9. Módulo de Operación

9.1. Ficha técnica

CABREJO GYM PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO No. _____

FECHA VALORACIÓN: _____
FECHA CONTROL: _____

C.I.: _____ NOMBRE COMPLETO: _____ TELÉFONO: _____ EPS: _____
 EDAD: _____ años EN CASO DE EMERGENCIA AVISAR A: _____ TELÉFONO: _____
 NIVEL DE ENTRENAMIENTO: _____ FRECUENCIA SEMANAL: _____ días TIEMPO: _____
 FACTORES DE RIESGO: CV N A T I OTRO OM MET CONTROL CON: NUT MD

OBJETIVOS: _____

CONTRAINDICACIONES: _____

CINEANTROPOMETRIA				ENTRENAMIENTO OSTEOMUSCULAR														
PERIMETROS (cms)	D	I	PLIEGUES (mm)	PESO	TALLA	DÍA DE LA SEMANA												
Pectoral			Subescapular		IMC	LUNES	MUS.	CAD.	PIE.	SER.	PECH.	HOM.	BR.	ANT.	ABD.	LUM.	CORE	TRABAJO AERÓBICO
Cintura			Talpa		% GRASA	MAÑANES												CLASES
Cadera			Bicipital		% M. M.	MÉRCOLES												CARDIO
Muño			Mediavolar		PESO D.	JUEVES												
Manos			Pectoral		F.C. DE ENTRENAMIENTO	VIERNES												
Manos			Suprailaco		(ppm)	SABADO												
Escopa Relajado			Abdominal															
Escopa Contraído			Muño															
Antebrazo			Pantorra															
Subscap.																		

OBSERVACIONES: _____

MUSLO				CADERA			
SENTADILLA	SER	REP	PESO	ABDUCTOR MÁQUINA	SER	REP	PESO
SENTADILLA BALÓN	SER	REP	PESO	ABDUCTOR MÁQUINA	SER	REP	PESO
HACK	SER	REP	PESO	ABDUCTOR	SER	REP	PESO
PRENSA	SER	REP	PESO	GLÚTEO MÁQUINA	SER	REP	PESO
PRENSA	SER	REP	PESO	GLÚTEO	SER	REP	PESO
PRENSA	SER	REP	PESO	ELEVACION	SER	REP	PESO
EXTENSION	SER	REP	PESO	EXTENSION	SER	REP	PESO
EXTENSION	SER	REP	PESO		SER	REP	PESO
REVERENCIA	SER	REP	PESO		SER	REP	PESO
TUERA	SER	REP	PESO		SER	REP	PESO
TUERA	SER	REP	PESO		SER	REP	PESO

OBSERVACIONES: _____

PIE				PECHO			
PARADO	SER	REP	PESO	PRESS PLANO	SER	REP	PESO
SENTADO	SER	REP	PESO	PRESS INCLINADO	SER	REP	PESO
PANTORILLA	SER	REP	PESO	APERTURAS	SER	REP	PESO
BRAZOS	SER	REP	PESO	PECK DECK	SER	REP	PESO
CURL BARRA	SER	REP	PESO	PRESS MCNA	SER	REP	PESO
CURL MCNA	SER	REP	PESO	PULL OVER	SER	REP	PESO
CONCENTRADO	SER	REP	PESO	ESPALDA	SER	REP	PESO
PRESS FRANCES	SER	REP	PESO	HALÓN	SER	REP	PESO
COPA	SER	REP	PESO	DOMINADA	SER	REP	PESO
FONDOS	SER	REP	PESO	REMO MÁQUINA	SER	REP	PESO
HOMBROS	SER	REP	PESO	REMO BARRA	SER	REP	PESO
PRESS	SER	REP	PESO	REMO MCNA	SER	REP	PESO
LATERALES	SER	REP	PESO	REMO T	SER	REP	PESO
FRONTALES	SER	REP	PESO	REMO BARRA	SER	REP	PESO
INCLINADO	SER	REP	PESO	REMO MCNA	SER	REP	PESO
REMO CUELLO	SER	REP	PESO	REMO T	SER	REP	PESO
ENCOGIMIENTO	SER	REP	PESO	REMO BARRA	SER	REP	PESO
REMO MCNA	SER	REP	PESO	REMO MCNA	SER	REP	PESO

OBSERVACIONES: _____

ABDOMEN Y CORE			
ELEVACION	SER	REP	PESO
LUMBARES	SER	REP	PESO
FUENTE	SER	REP	PESO
CRUNCH	SER	REP	PESO
OBLICUOS	SER	REP	PESO
LUMBAR	SER	REP	PESO
BALÓN	SER	REP	PESO
MÁQUINA	SER	REP	PESO

OBSERVACIONES: _____

Figura 17. Programa de entrenamiento Cabrejo Gym

Fuente: Elaboración propia

9.2.Descripción del proceso

Tabla 7. Distribución de actividades - Cabreo Gym

Cabrejo Gym				
Maquinaria y equipos				
Actividades del proceso	Tiempo estimado	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que interviene por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan.
Ejercicios funcionales	50 minutos de rutina	-Entrenador -psicóloga	2	6 máquinas de 8 minutos
Fortalecimiento	40 minutos de rutina	-Entrenador -Fisioterapeuta	2	5 máquinas de 8 minutos
Recuperación	30 minutos	-Fisioterapeuta	1	5 máquinas de 6 minutos
Cardio	30 minutos	-Entrenador	1	3 máquinas de 10 minutos
Aumento de masa muscular	40 minutos	-Entrenador	1	5 máquinas de 8 minutos

9.3.Estado de desarrollo

Cabrejo Gym es una empresa de servicios de carácter comercial, fue creada el 2 de febrero del año 2016, ofrece el servicio de entrenamiento físico dirigido semi-personalizado, cuenta con maquinaria adecuada para el desarrollo de las diferentes actividades para el desarrollo y mantenimiento físico de sus afiliados. Actualmente la empresa está constituida legalmente.

A través de estudios realizados se ha podido identificar una tasa de obesidad en niños bastante alta, esto debido a la mala alimentación basada en un aumento de la ingesta de alimentos hipercalóricos con abundantes grasas y azúcares, a la poca cultura de realizar actividad física, problemas hereditarios, problemas psicológicos, problemas psicomotrices y a la dependencia de aparatos electrónicos. A demás que también es muy evidente las pocas

posibilidades de las que disponen los niños que presentan alguna discapacidad cognitiva pues actualmente nuestro sistema de salud afronta su peor crisis.


Por esta razón es que nace nuestra idea de negocio pues nuestro propósito es hacerles frente a estas problemáticas implementando y fortaleciendo una cultura de ejercicio y vida saludable que permita un desarrollo óptimo en los niños.

A partir de esto podemos identificar que la manera de conseguir nuestros posibles clientes es a través de los padres de familia que asisten al gimnasio Cabrejo Gym, profesores en las escuelas o colegios de la ciudad donde identifiquen niños con problemas con obesidad o discapacidad cognitiva.

Teniendo en cuenta lo anterior en el mes de noviembre del año 2019, se decido probar con mi nuevo proyecto para abrir apertura a los niños que presentan alguna discapacidad cognitiva y niños sin ninguna discapacidad de 6 a 12 años, pero antes de dar inicio a las actividades se realizó un formato de encuesta en la cual la padre familia debía diligenciar para tomar el servicio.

Este es el formato que el padre de familia debe de diligenciar mientras este proyecto cuenta con su totalidad de herramientas, ya que por el momento es necesario curarnos un poco de salud al respecto de ciertos inconvenientes que se podrían presentar en caso de que el usuario presenta alguna falencia en su cuerpo.

Anexo los siguientes formatos que se tienen en cuenta antes de ingresar y de tomar el servicio debe de ir firmado por el padre de familia o acudiente:

 **CONSENTIMIENTO INFORMADO
MENORES DE EDAD**

Fecha: _____

Yo, _____, mayor de edad, y acudiente del menor de edad _____, he sido informado y entiendo que la práctica de ejercicio implica la posibilidad de sufrir lesiones y/o riesgos como **traumas osteomusculares y craneales, síncope, hipo glicemia, angina de pecho, infarto agudo de miocardio** (1 por cada 300.000 personas/hora) **y excepcionalmente muerte súbita** (1 por cada 565.000 personas en pacientes sanos o 1 por cada 60.000 personas con cardiopatía/hora), entre otros. Por lo cual autorizo al menor de edad para que realice actividad física dentro de las instalaciones del CABREJO GYM, y siga las recomendaciones y sugerencias de los entrenadores con el fin de minimizar los riesgos de lesión.

Firma del menor
N° Documento: _____

firma acudiente
N° Documento: _____

Figura 18. Consentimiento informado menores de edad.

Fuente: Elaboración propia

CABREJO GYM

PAR-Q

CUESTIONARIO DE APTITUD PARA LA ACTIVIDAD FÍSICA

FECHA: _____ NOMBRE: _____

EPS: _____

Si usted está planeando comenzar a estar más activo físicamente de lo que está ahora, comience por contestar las (10) preguntas en el recuadro de abajo. El PAR-Q le dirá si usted deberá chequearse con médico antes de comenzar. Por favor, lea las preguntas cuidadosamente y conteste con honestidad **SI O NO**.

1. ¿Le ha dicho su médico alguna vez que padece una enfermedad cardíaca y que solo debe hacer aquella actividad física que le aconseje su médico?
SI ___ NO ___
2. ¿Tiene dolor en el pecho cuando hace actividad física?
SI ___ NO ___
3. ¿En el último mes, ha tenido dolor en el pecho cuando no hacía actividad física?
SI ___ NO ___
4. ¿Pierde el equilibrio debido a mareos o se ha desmayado alguna vez?
SI ___ NO ___
5. ¿Tiene problemas en huesos o articulaciones (por ejemplo: espalda, rodilla o cadera) que puedan empeorar si aumenta la actividad física?
SI ___ NO ___
6. ¿Le recetó su médico algún medicamento para la tensión arterial, problemas cardíacos o de coagulación?
SI ___ NO ___
7. ¿Conoce alguna razón por la cual **NO** debería realizar la actividad física?
SI ___ NO ___
8. ¿Le han realizado alguna cirugía o procedimiento médico reciente?
SI ___ NO ___ cuál? _____ DD: ___ MM: ___ AA: ___
9. ¿Padece usted de alguna enfermedad no relacionada que pueda limitar su entrenamiento?
SI ___ NO ___ cuál? _____
10. ¿Está en embarazo o sospecha que pueda estarlo?
SI ___ NO ___
11. ¿Es usted mayor de 60 años?
SI ___ NO: ___

He leído, comprendido y completado este cuestionario. Todas las preguntas fueron contestadas a mi entera satisfacción. Aclaro que como soy menor de edad debe firmar mi acudiente.

FIRMA USUARIO: _____

Figura 19. Cuestionario de aptitud para la actividad física

Fuente: Elaboración propia

9.4. Plan de producción

La previsión de ventas ha sido calculada en función de los servicios que se ofertan como las tarifas mensuales, bimestrales, trimestrales, semestrales y anuales. Por lo que el cálculo de ingreso por cada uno de estos servicios de afiliación aparece en la siguiente tabla donde se ha venido trabajando en el plan financiero, se ha estimado que al comienzo de la actividad la población que haga uso de los servicios del gimnasio provenga de la misma ciudad:

Tabla 8. Tabla de márgenes de mensualidades

V/ tarifa mensual semi personalizado	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año	Total
	Valor Mensual \$ 65.000	Valor Mensual \$ 67.600	Valor Mensual \$70.300	Valor Mensual \$73.100	Valor Mensual \$76.400	
Nº personas	Nº personas 200	Nº Personas 200	Nº Personas 200	Nº Personas 200	Nº Personas 200	
Ing. Mensual	\$13.000.000	\$ 13.520.000	\$ 14.060.000	\$ 14.620.00	\$ 15.280.000	\$ 70.480.000
Ing. Anual	\$ 156.000.000	\$ 162.240.000	\$ 168.720.000	\$ 175.440.000	\$ 183.360.000	\$ 845.760.000
	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año	Total
V/tarifa mensual personalizado	Valor mensual \$ 350.000	Valor mensual \$ 364.000	Valor mensual \$ 378.560	Valor mensual \$ 393.702	Valor mensual \$ 409.450	
Nº personas	Nº personas 15	Nº personas 18	Nº personas 18	Nº personas 18	Nº personas 18	
Ing. Mensual	\$ 5.250.000	\$ 6.188.000	\$ 6.687.893	\$ 7.250.685	\$ 7.813.680	\$ 33.190.258
Ing. Anual	\$ 63.000.000	\$ 74.256.000	\$ 80.254.720	\$ 87.008.230	\$ 93.764.164	\$ 398.283.114

Fuente: Elaboración propia

9.5.Requerimientos de Inversión

9.5.1. Lugar de operación

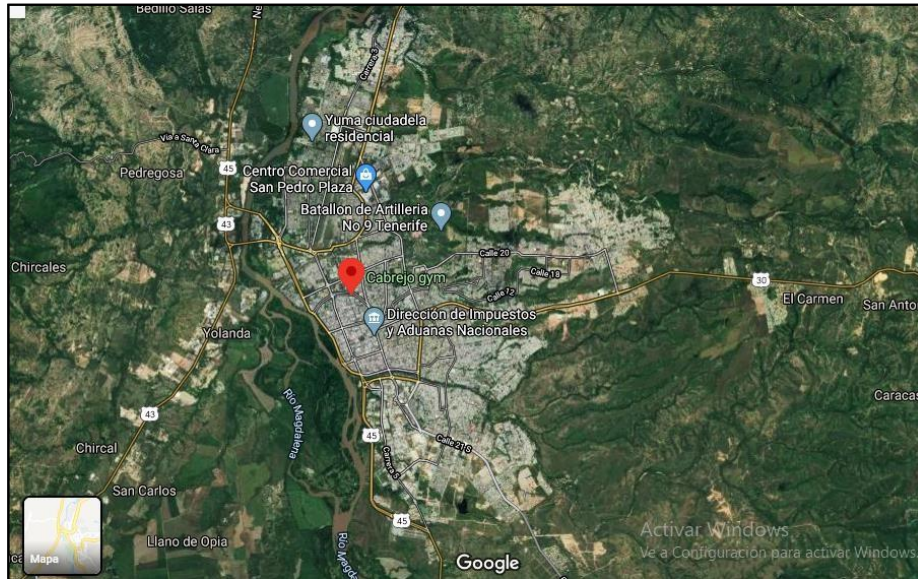


Figura 20 . Localización geográfica en la ciudad Neiva

Fuente: Google Maps. (maps, 2016)

Cada vez las normas y políticas gubernamentales en cabezas de sus representantes como la secretaria de salud de Neiva elevan sus exigencias a las instituciones prestadoras de servicio de salud buscando así la seguridad de los usuarios, la oferta de servicios de calidad y la minimización del riesgo. El gimnasio Cabrejo Gym rige dentro de las normas de obligatorio cumplimiento se encuentra en el Sistema Único de Habilitación, el cual hace parte del sistema obligatorio de garantía de la calidad en salud.

La habilitación se define como el conjunto de normas, requisitos procedimiento y

condiciones mínimas y de carácter obligatorios para permanecer en el sistema de salud Colombiano. Estas normas y condiciones también abarcan en el soporte técnico y científico, técnico administrativo y patrimonial – financiero.

Estamos bajo a una infraestructura adecuada, parte comercial, tecnología avanzada, insumos de calidad, en lo cual se mantienen en procesos adecuados y controlados que verifican su cumplimiento y compromiso en lo cual se convierte en el eje principal de la empresa.

Aparte estuve investigando en la constitución política de Colombia en el artículo 52 nos dice que el ejercicio del deporte, sus manifestaciones recreativas, competitivas y autóctonas tienen como función la formación integral de las personas, preservar y desarrollar una mejor salud en el ser humano. El deporte y la recreación forman parte de la educación y constituyen gasto público social. Tomado: de la constitución política de Colombia.

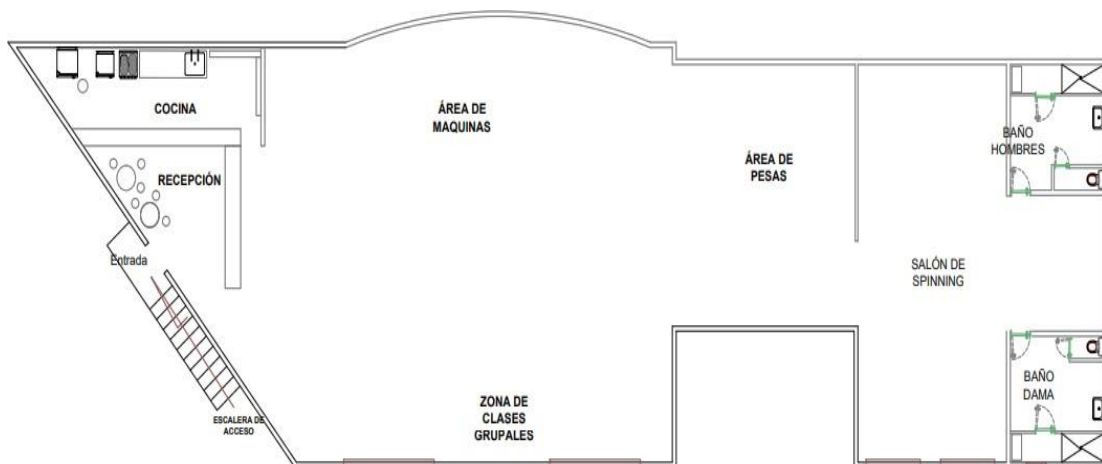
La ley 181 de enero 1995 por el cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la Educación Física y se crea el Sistema Nacional del Deporte. Es importante esclarecer que es esta ley nos dice que las academias de diferentes tipos de actividades lúdicas, gimnasios y demás empresas que tengan que ver con las actividades deportivas están autorizadas para prestar sus servicios, pero deben de cumplir con todas las condiciones de salud e higiene.

La ley 905 de 2004 dice que Estimular la promoción y formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes. Este estado de vigencia fue expedida la norma y publicada el 02/08/2004 (CXL.45628, 2004). En la siguiente figura se

muestra la distribución del espacio que ocupa el gimnasio, el cual consta de:

1. Recepción
2. Cafetería
3. Área de maquinas
4. Salón de clases
5. Salón de funcional
6. Área de maquinaria
7. Zona de cardio
8. Baño para hombres con su respectiva ducha
9. Baño para mujeres con su respectiva ducha

Cuenta con aspectos de seguridad industrial, donde cuenta con extintores en cada área donde sea requerido igual el botiquín y la camilla.



DISTRIBUCION EN PLANTA

Figura 21. Plano de Distribución en Planta - Cabrejo Gym

Fuente: Elaboración propia



Figura 22. Foto de a entrada a Cabrejo Gym - Segundo Piso.

Fuente: Elaboración propia

9.5.2. *Requerimientos de maquinaria, planta y equipo*

Tabla 9. Tabla de estructura de Inversión

RUBRO	VALOR UNITARIO	CANT	UNID	COSTO TOTAL
ACTIVO FIJO				
A. TANGIBLE				
MAQUINARIA Y/O EQUIPOS				\$ 31.930.000
Computadoras	\$ 1.000.000	2	unidad	\$ 2.000.000
Equipo de sonido	\$ 700.000	2	unidad	\$ 1.400.000
Televisor	\$ 900.000	2	unidad	\$ 1.800.000
Aire acondicionado	\$ 1.000.000	1	unidad	\$ 1.000.000
Impresora	\$ 350.000	1	unidad	\$ 350.000

Caminadora	\$ 1.200.000	5	unidad	\$ 6.000.000
Funcional araña	\$ 1.800.000	1	unidad	\$ 1.800.000
Tere x	\$ 350.000	1	unidad	\$ 350.000
Bicicleta estática infantil	\$ 420.000	15	unidad	\$ 6.300.000
Elíptica infantil	\$ 850.000	2	unidad	\$ 1.700.000
Step infantil	\$ 75.000	20	unidad	\$ 1.500.000
Cuerda debatida	\$ 180.000	1	unidad	\$ 180.000
Mancuernas	\$ 150.000	20	unidad	\$ 3.000.000
Discos coordinación	\$ 70.000	20	unidad	\$ 1.400.000
MUEBLES Y ENSERES				\$ 1.400.000
Escritorio	\$ 150.000	1	unidad	\$ 150.000
Silla de trabajo	\$ 80.000	1	unidad	\$ 80.000
Espejos	\$ 60.000	10	unidad	\$ 600.000
Muebles para pc	\$ 120.000	1	unidad	\$ 120.000
Juego de casilleros	\$ 300.000	1	unidad	\$ 300.000
Mostrador de vidrio	\$ 150.000	1	unidad	\$ 150.000
Otros				\$ 420.000
Extintor	\$ 300.000	1	unidad	\$ 300.000
Botiquín	\$ 120.000	1	unidad	\$ 120.000
TOTAL TANGIBLES				\$ 33.720.000

Fuente: Elaboración propia

9.5.3. Plan de compras

A continuación, en la tabla se relacionan las diferentes máquinas de musculación, fuerza, cardiovasculares y elementos complementarios a estas máquinas (barras, discos, mancuernas) con las que cuenta actualmente Cabrejo Gym:

Tabla 10. Maquinaria y equipo del Centro de acondicionamiento Cabrejo Gym

PRODUCTO	CANTIDAD
Bicicletas de spinning	12
Escaladora	1
Elípticas	3

Caminadoras	4
Funcional de varios puestos	2
Smith individual	1
Smith de polea	1
Haka	1
Prensa	1
Squash	1
Abductor	1
Aductor	1
Extensión	2
Curl de femoral	2
Bancos	3
Banco de pecho	6
Barras olímpicas	10
Discos 2.5 kl juegos x2 juego	10
Discos 5 kl juegos x 2 juego	10
Discos de 7.5 kl x 2 juego	10
Discos de 10 kl x 2 juego	10
Discos de 12 kl x 2 juego	10
Discos de 15 kl x 2 juego	5
Discos de 15.5 kl x 2 juego	5
Discos de 17 kl x 2 juego	5
Discos de 20 kl x 2 juego	5
Discos de 22.5 kl x 2 juego	3
Discos de 24 kl x 2 juego	3
Discos de 26kl x 2 juego	2
Discos de 28 kl x 2 juego	2
Discos de 30 kl x 2juego	2
Discos de 32 kl x 2 juego	2
Discos de 33 kl x2 juego	2
Discos de 35 kl x 2 juego	2
Disco de 37 kl x 2 juego	2
Discos de 40 kl x 2 juego	2
Juegos de mancuerna encauchada	15
Juego de mancuerna fierro	15
Multi abdomen	10
Lumbares	1
Lasos	20
Bandas elásticas	20
Colchonetas	60

Laso para crosfit	1
Accesorios para jaula	4
Jaula funcional	1
Step	10
Saco de boxeo	1
Trx	3
Hamer pres de hombro	1
Hamer pres de pecho	1
Hamer remo espalda	1
Crossover	1
Banco declinado	1
Banco predicador	1
Jaula de sentadilla	1
Balones	6

Fuente: Elaboración propia

Las máquinas están avaluadas en \$140.000.000 de pesos M/CTE. Para la operación del gimnasio se requiere una serie de elementos adicionales, para cambiar el ambiente del gimnasio para las clases grupales o para el área de recepción son:

- Teléfono fijo \$90.000
- Teléfono celular \$350.000
- Sonido \$1.500.000
- Televisor (2) \$3.000.000
- Sillas \$110.000
- Vitrinas (3) \$1.300.000

Todos los muebles de oficina esta evaluado por \$6.350.000. Todos es la recopilación de la maquinaria y muebles de oficina que se opera en el gimnasio, de acuerdo con el plan financiero es evidenciado adecuadamente para la inversión.

10. Módulo de organización

10.1. Estrategia organizacional

10.1.1. Misión

Brindamos una concienciar experiencia única y un ambiente agradable para nuestros niños, con la finalidad de promover y a la población por el hábito de la actividad física, para así mejorar la calidad de vida, salud y bienestar de todas las personas como lo son las clases grupales que es el mejor ámbito para levantar el ánimo, disminuye el estrés, ayuda a proporcionar más energía, refuerzas tus músculos y huesos, parecerás mucho más dinámico mejorar el estado físico.

10.1.2. Visión

Ser un centro de acondicionamiento líder, e innovador integro dentro de nuestro sector, estamos formado por un excelente equipo empezando por el coordinador e instructores que dan motivación 100% a nuestros clientes, lo más importante de nosotros es de estarnos actualizando en nuevas técnicas novedosas para así desarrollarnos y profundizar a diario las rutinas de entrenamiento para nuestros usuarios según los objetivos necesarios para ello, estaremos inmersos en un camino de superación empresarial con la vista puesta siempre en el futuro.



Figura 23. Logo del nuevo Centro de Acondicionamiento físico - Kids

Fuente. Elaboración propia

10.2. Matriz DOFA

<u>Debilidades</u>	<u>Oportunidades</u>
<ol style="list-style-type: none"> 1. No hay números de clientes al abrir. 2. Tener la solvencia económica para aguantar desde el inicio hasta dar a conocer el gimnasio. 3. El gimnasio tiene temporadas bajas y altas, siendo marzo, junio y diciembre. 4. Lo que estamos viviendo actualmente pandemia Covid 19. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se brinda entrenamiento semi-personalizado y personalizado. 2. La población en la mayoría es más joven y se preocupan por su salud y físico, esto hace que la gente acuda con frecuencia más al gym. 3. Convenios con diferentes empresas. 4. A pesar de la pandemia, hay personas que no dejan de asistir al gimnasio.
<u>Fortalezas</u>	<u>Amenazas</u>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Hoy en día los jóvenes les incentiva mucho el deporte. 2. Tener un buen horario flexible para los clientes. 3. Gym para niños no hay en Neiva. 4. La pandemia ha permitido que los niños puedan asistir más al gym para elevar su sistema inmune. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. La pandemia en la que estamos viviendo ahora. 2. Falta de maquinaria. 3. Los gimnasios de parques que se están implementando ahora. 4. Los papitos tienen falta de tiempo para llevar a los niños

Fuente: elaboración propia

10.3. Organismos de apoyo

La siguiente investigación corresponde a la necesidad de implementar un plan de desarrollo empresarial para el gimnasio Cabrejo Gym, gracias a la universidad Uniminuto – Centro progresa, y a los docentes Héctor Julio y el profesor Jaime que han puesto su granito de arena para que este proyecto a futuro funcione. La estructura administrativa que tiene Cabrejo Gym se implementa para minimizar procesos y recursos del Centro Acondicionamiento Físico Kids y de esta manera satisfacer las necesidades de los clientes, aprovechando la estabilidad de ellos y así conmemorar a sus hijos a la vez, creando sentido de pertenencia. A su vez posicionando como uno de los mejores gimnasios completo para niños con discapacidad cognitiva y para adultos que puedan utilizar los equipos para realizar sus actividades deportivas.

10.4. Estructura organizacional

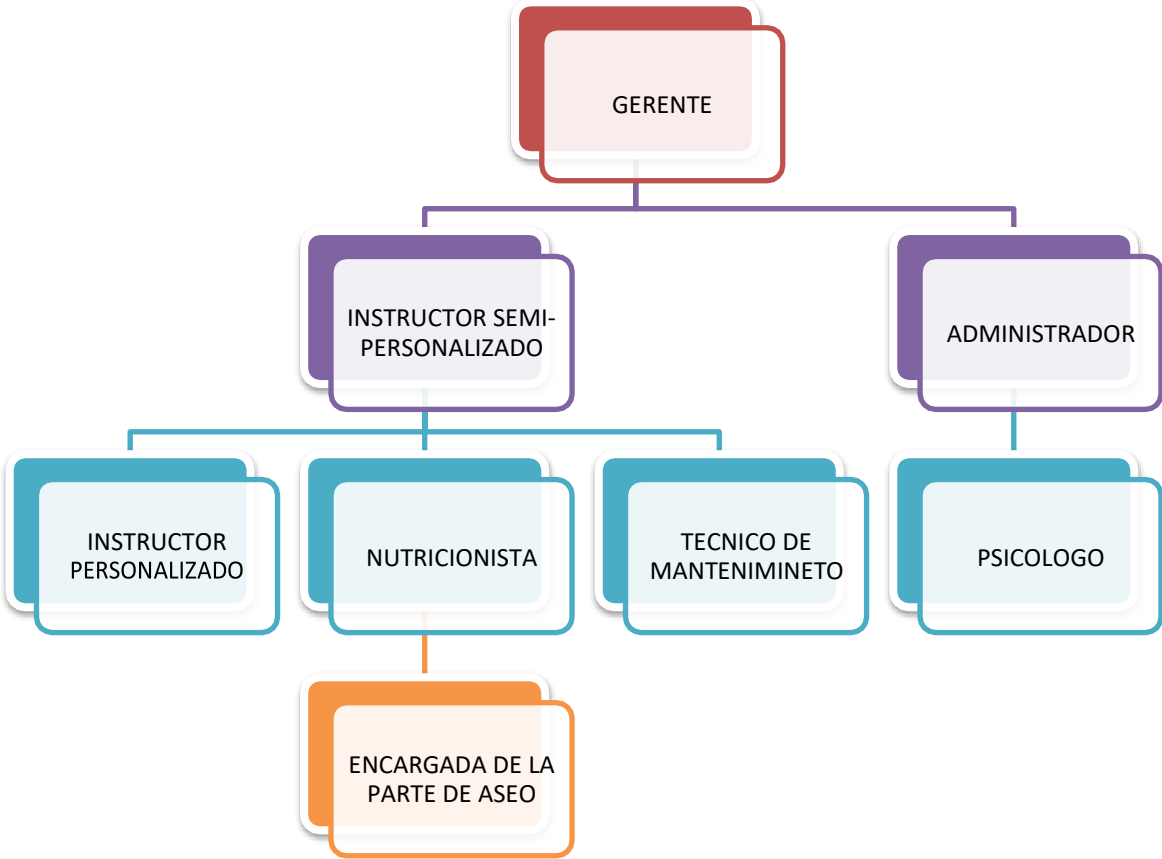


Figura 24. Organigrama

Fuente. Elaboración propia

Tabla 11. Estructura organizacional y funciones del personal de apoyo en centro de acondicionamiento físico

Nombre del cargo	Funciones principales	Perfil requerido			Tipo de contratación	Dedicación de tiempo/día	Unid.	Sueldo	Mes de vinculación
		Formación	Experiencia						
			General	Específica					
Entrenador	Dirigir a los clientes	Licenciado de educación física	---	--	Contrato prestador de servicio	8 horas Lunes - Sábado	2	\$1.961.314	6 meses
Entrenador personalizado	Dirigir a los clientes	Licenciado de educación física	1 año	En gimnasio	Contrato de prestación de servicios	8 horas Lunes - Sábado (coordinar con el horario del cliente)	2	\$3.000.000	6 meses
Aseadora	Organizar el gimnasio	---	1 año	---	Contrato laboral	8 horas Lunes - Sábado	1	\$980.657	6 meses
Administrador o gerente (propietario)	Estar al tanto del gym	Estudiante de contaduría	---	---	--	8 horas.	1	\$2.500.000	1 año
Asistente de ventas	Estar pendiente de las afiliaciones de los clientes	Auxiliar contable	1 año	X	Contrato laboral	8 horas. Lunes - sábado.	1	\$980.657	6 meses

Fuente: Elaboración propia

10.5. Aspectos legales

Normatividad comercial

El gimnasio Cabrejo Gym es una empresa comercial privada, unipersonal, de responsabilidad limitada, en lo cual desarrolla su actividad comercial en la ciudad de Neiva – Huila.

Cabrejo Gym se encuentra registrado ante la Cámara de Comercio de la ciudad de Neiva con Matrícula N° 202181 (ver anexo a continuación del comunicado presente) para registrar el nombre de la cámara de comercio se preguntó si este nombre ya había sido inscrito anteriormente, efectivamente no había este nombre de establecimiento como se había mencionado. Este documento se debe cancelar cada año los primeros días del mes de marzo.

Normatividad tributaria

Una vez que obtiene el documento de matrícula de cámara de comercio, procedo a la DIAN donde se obtiene el certificado de RUT (registro único tributario), para obtener este certificado se debe llenar el formulario de RUT, copia del documento de cedula del representante legal de la empresa, copia de documento de constitución de la empresa, certificado de existencia y representación expedido por la cámara de comercio. Al realizar el RUT se especifica cada una de ellas donde lo dispone el Régimen Tributario.

La empresa Cabrejo Gym pertenece al régimen simplificado y el Estatuto Tributario nos

dice que se debe cumplir condiciones:

1. Ser persona natural
2. Debe tener máximo un establecimiento de comercio, ya siendo oficina, local donde allí solo puede ejercer una sola actividad.
3. Obtener en el año ingresos brutos provenientes de la actividad gravada por un valor inferior a 1.400 UVT en el respectivo año. tener un patrimonio bruto de 4.500 UVT, los consumos de tarjetas de crédito en el año no deben de exceder la suma de 1.400 UVT, el total de compras y de consumo en el año no debe exceder la suma de 1.400 UVT y lo mismo para las consignaciones bancarias.

Tener en cuenta el valor de las UVT para el año 2019 \$34.270, estos son valores del año 2019. En el caso de Cabrejo Gym no tiene obligación a declarar IVA según el régimen simplificado, donde no están obligados a declarar el impuesto sobre las ventas, tampoco están obligados a expedir factura en las operaciones comerciales.

Normatividad laboral

El representante legal y sus empleados deben de ser afiliado como independiente a salud, fondo de pensiones, cesantías, ARL lo demás es si el empleador lo quiera cancelar como caja de compensación, Comfamiliar y SENA.

Normatividad técnica

Para el funcionamiento del establecimiento del gimnasio Cabrejo Gym debe cumplir unos requisitos que están establecidos por la el artículo 1 de la ley 232 de 1995 en donde señala

“Ninguna autoridad podrá exigir licencia o permiso de funcionamiento para la apertura de los establecimientos comerciales definidos en el artículo 515 del Código de Comercio, o para continuar su actividad si ya la estuvieren ejerciendo, ni exigir el cumplimiento de requisito alguno, que no esté expresamente ordenado por el legislador”.

Sin embargo, es necesario para el ejercicio del comercio que los establecimientos abiertos al público reúnan los siguientes requisitos:

1. Cumplir con todas las normas referentes al uso del suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación y destinación expedida por la autoridad competente del respectivo municipio.
2. Cumplir con las condiciones sanitarias descritas por la Ley 9ª de 1979 y demás normas vigentes sobre la materia;
3. Para aquellos establecimientos donde se ejecuten públicamente obras musicales causante de pago por derechos de autor, se les exigirá los comprobantes de pago expedidos por la autoridad legalmente reconocida, de acuerdo con lo dispuesto por la Ley 23 de 1982 y demás normas complementarias;
4. Tener matrícula mercantil vigente de la Cámara de Comercio de la respectiva jurisdicción;
5. Comunicar en las respectivas oficinas de planeación o, quien haga sus veces de la entidad territorial correspondiente, la apertura del establecimiento.

El decreto 1879 del 2008 fue escrito el 9 de mayo, donde establece y por lo cual

reglamentan la ley 232 de 1995 donde especifica los requisitos y documentos exigibles para dar apertura del establecimiento comercial ya que si llegase hacer visitas de control pueden exigirle la documentación necesaria al propietario del establecimiento, en el artículo 1 dice lo siguiente:

1. Matrícula mercantil vigente expedida por la Cámara de Comercio respectiva.
2. Comprobante de pago expedido por la autoridad legalmente competente, de acuerdo con lo dispuesto por la Ley 23 de 1982 y demás normas complementarias, solamente cuando en el establecimiento se ejecuten públicamente obras musicales causantes de pago por derechos de autor.
3. Registro Nacional de Turismo, tratándose de prestadores de servicios turísticos a que se refiere el artículo 13 de la Ley 1101 de 2006.

Una vez abierto al público y durante su operación, el propietario del establecimiento de comercio, además de los requisitos señalados anteriormente deberá cumplir con:

1. Las condiciones sanitarias descritas por la Ley 9ª de 1979 y demás normas vigentes sobre la materia.
2. Las normas expedidas por la autoridad competente del respectivo municipio, referentes a uso del suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación y destinación.

“Por lo anterior ningún propietario de establecimiento podrá ser requerido o sancionado por las autoridades de control y vigilancia de la actividad comercial, o por la Policía Nacional si, cumpliendo con las condiciones definidas por la ley, no exhibe documentos distintos a los previstos en el artículo 1º del presente decreto. En consecuencia, se prohíbe exigir la tenencia y/o renovación de licencias de funcionamiento, permisos, patentes, conceptos, certificaciones, como

medio de prueba de cumplimiento de las obligaciones previstas por el Legislador” (Republica, 2008)

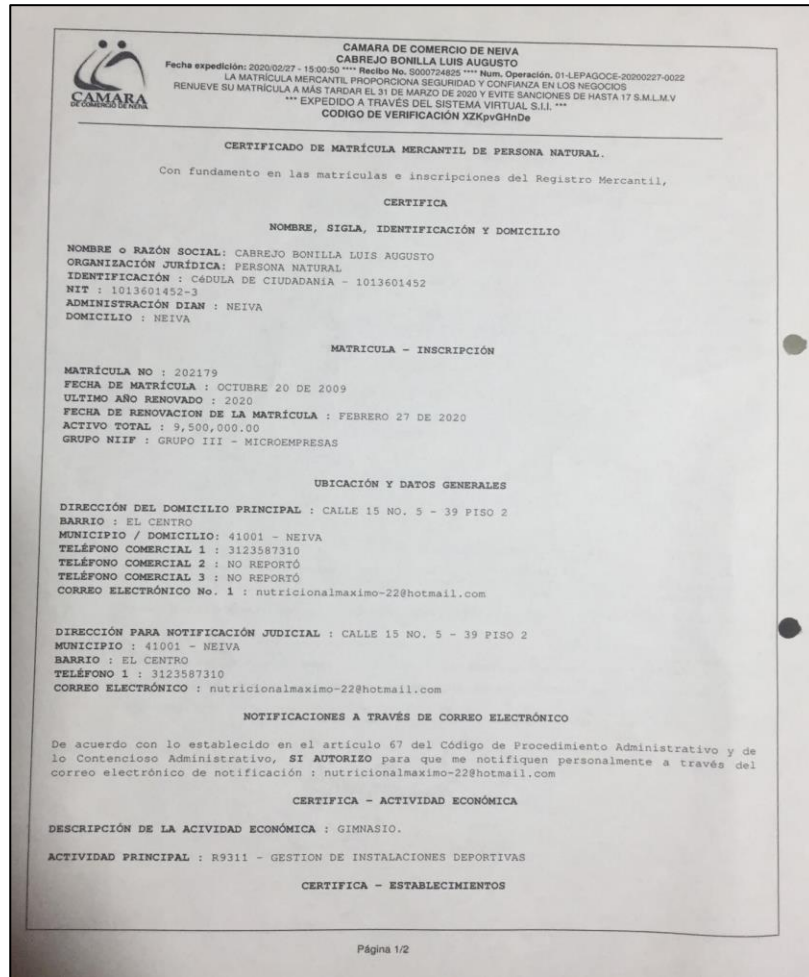


Figura 25. Certificado de Registro Mercantil

Fuente: Elaboración propia

Tabla 12. Gestión de legalización

		Cumple Norma		Observaciones
		Si	No	
Ley 905 de 2004	Microempresa	Si	No	
Clasificación	Unipersonal de responsabilidad limitada			

Tipo DE Empresa	Sector terciario, comercial			
Ámbito de Actuación	Ámbito local	Comuna 4 la toma de la ciudad de Neiva.		
Titularidad del Capital	Empresa privada	El capital está en mano de su propietario Luis Cabrejo.		
Art. 449-1 del Estatuto Tributario	Régimen Simplificado			
Creación y Constitución	-Matricula Mercantil.	S	No	Nit. 1.013.601.452
	-Rut	i		
	-Notificación de Apertura.	si		
	-Bomberos	si		
Gestiones de Funcionamiento	-Contaminación Visual.		No	
	-Contaminación Auditiva.		No	
	-Pago de Derecho de Autor		No	Sayco & Acimpro
Gestiones de Legalización Laboral	-Administración de Riesgos Profesionales.	Si		
	- Sistema de Seguridad Social.			
	-Fondos de Pensiones.	Si		
	-Fondos de Cesantías.			
	-Caja de Compensación Familiar.			
	-Programa de Seguridad Industrial.	Si		
Otros Requisitos	-Programa de Salud Ocupacional.	Si	No	
	-Reglamento de Higiene de la empresa.		No	
			No	
Otros Requisitos	Inscripción ante la súper intendencia de Industria comercio.			Registro de Patentes y Marcas

Cabrejo Gym cumple con la ley 140 de 1994 de la alcaldía de Neiva donde registra y reglamenta la publicidad exterior visual, (Alcaldía de Neiva, s.f.). Por lo tanto, no genera

contaminación visual en el sector.

10.6. Costos administrativos

Gastos de personal

Tabla 13. Detalle de los Costos administrativos

Cargos Primer Año de Operación	Número meses en el cargo primer año operación	Número de Ocupantes del Cargo	Salario Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Administración								
Gerente	12,0	1,0	2.500.000	30.000.000	31.041.000	32.034.312	33.344.515	34.404.871
				0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0
Subtotal		1,0	2.500.000	30.000.000	31.041.000	32.034.312	33.344.515	34.404.871
Ventas								
Asistente de venta	12,0	1,0	828.116	9.937.392	10.282.220	10.611.251	11.045.251	11.396.490
				0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0
Cargos Adicionales a partir del 2o Año Ventas								
					0	0	0	0
					0	0	0	0
Subtotal		1,0		9.937.392	10.282.220	10.611.251	11.045.251	11.396.490
Total		2,0		39.937.392	41.323.220	42.645.563	44.389.766	45.801.361

Fuente. Elaboración propia

En la tabla 19 de gastos de personal, para el primer año de operación (12 meses), el centro de acondicionamiento Físico Kids, debe disponer de 39.937.392 de pesos para los gastos de administración y ventas. Para solventar los gastos de personal, la empresa tendrá como meta

de realizar mínimo 215 afiliados al Centro Acondicionamiento Físico.

Tabla 14. Número de empleados y salario

Número de Empleados	Cargo	Remuneración	Seguridad social	total
1	Administrador	\$2.500.000	\$250.300	\$2.754.500
2	Entrenador	\$925.148	\$250.300	\$1.175.448
1	Entrenador personalizado	\$1.200.000	\$250.300	\$1.450.300
1	Servicios generales	\$925.148	\$250.300	\$1.175.448

Fuente. Elaboración propia

Gastos de puesta en marcha (pre-operativo)

Tabla 15. Plan de inversión y financiación del proyecto

Plan de inversión y financiación del proyecto				
		Fondo emprender	Capital emprendedor	Total
Inversión Diferida (Total Gastos durante Período Pre operativo)				
Gastos Notariales	0 0	0	0	0
Matrícula Mercantil	0 0	250.000	0	250.000
Gastos de Constitución	0 0	0	0	150.000
Arrendamientos	0 0	3.000.000	0	3.000.000
Nómina Empleados (no incluye Gerente)	0 0	0	0	0
Nómina Operarios				
Nómina Gerente Emprendedor	0 0	0	3.000.000	3.000.000
Honorarios Contador	0 0	500.000	0	500.000
Servicios Públicos	0 0	100.000	0	100.000
Dotaciones	0 0	0	0	0

Sistema de Seguridad Industrial / Plan de Emergencia				200.000	200.000
Seguro Todo Riesgo	0	0	0	0	0

Publicidad y Mercadeo	0	0	0	0	0
Evento de Lanzamiento	0	0	0	0	0
Otros Diferidos Financiables No Especificados	0	0	0	0	0
Otros Diferidos No Financiables	0	0	0	0	0
TOTAL INVERSIONES	0	0	3.850.000	3.200.000	7.200.000
Otros Diferidos Financiables No Especificados			0	0	0
Subtotal Otros Diferidos Financiables No Especificados					0
Otros Diferidos No Financiables No Especificados					
Subtotal Otros Diferidos No Financiables					0
Total Inversión Diferida					7.200.000

Fuente. Elaboración propia

La puesta en marcha del Centro Acondicionamiento Físico Kids, se observa que los gastos pre operativos para la implementación y ejecución de la organización, son de \$7.200.000 pesos que incluye (gastos notariales, matrícula mercantil, arrendamientos, nómina de operativos y gerente, servicios públicos, publicidad y eventos de lanzamiento). Se estima que para cubrir los gastos pre - operativos se debe realizar 215 afiliados.

De acuerdo a la estrategia de implementación de mejorar el servicio, los gastos serian compartidos de acuerdo con las dos metodologías de servicio, donde se busca ampliar la formación y desarrollo de los usuarios, Cabrejo Gym está ubicado en el segundo piso del éxito la toma, donde se realizó estudio, por medio del éxito que estaba asignado para el uso de instalaciones deportivas, dentro del desarrollo las actividades del gimnasio se realizan ejecuciones públicas como SAYCO Y ACINPRO, registro mercantil en lo cual se da por medio de Cámara de Comercio, impuesto de Industria y comercio.

Gastos anuales de administración

Los gastos administrativos son generados de diversos valores, gasto de alquiler del local, energía un promedio de \$430.000, servicio de agua por un valor de \$ 250.000, servicio de telefonía más internet y tv por valor de \$85.000, publicidad; tener en cuenta que para el cálculo de gastos fijos se dispone del índice del precio de consumo (IPC) que se tendría en cada año.

Tabla 16. Gastos de Administración

Gastos de Administración						
Rubros	Valor	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos a empleados de Administración		30.000.000	31.041.000	32.034.312	33.344.515	34.404.871
Servicios Público	100.000	1.200.000	1.248.000	1.297.920	1.349.837	1.403.830
Auxilio Transporte	97.032	1.164.384	1.210.959	1.259.398	1.309.774	1.362.165
Dotación	125.000	375.000	390.000	405.600	421.824	438.697
Seguros	233.000	2.796.000	2.907.840	3.024.154	3.145.120	3.270.925
Primas	2.328.116	2.328.116	2.421.241	2.518.090	2.618.814	2.723.566
Papelería - cafetería	50.000	600.000	624.000	648.960	674.918	701.915
Contratista Sgta.	100.000	1.200.000	1.248.000	1.297.920	1.349.837	1.403.830
Honorarios Contador	500.000	6.000.000	6.240.000	6.489.600	6.749.184	7.019.151
Gastos implementación Sistema	100.000	1.200.000	1.248.000	1.297.920	1.349.837	1.403.830
Gastos bancarios	200.000	2.400.000	2.496.000	2.595.840	2.699.674	2.807.661
Arriendo		0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
Total		49.263.500	51.075.040	52.869.714	55.013.333	56.940.441

Fuente. Elaboración propia

En la Tabla 16. Los Gastos de administración, el primer año del Centro Acondicionamiento Físico, debe proveer \$49.263.500 pesos, para el sostenimiento en el primer año. La empresa demuestra buen comportamiento financiero ya que debe de efectuar mínimo 215 usuarios contando con los personalizados, para así continuar los próximos cuatro años

siguientes según la proyección establecida en mi proyecto.

Tabla 17. Otros costos de fabricación

Rubros	Valor	Vr total Año 1	Vr total Año 2	Vr total Año 3	Vr total Año 4	Vr total Año 5
Arrendamiento local	2.000.000	24.000.000	24.960.000	25.958.400	26.996.736	28.076.605
Servicio Energía	400.000	4.800.000	4.992.000	5.191.680	5.399.347	5.615.321
Servicio Acueducto y Alcantarillado	300.000	3.600.000	3.744.000	3.893.760	4.049.510	4.211.491
Servicio de internet, tv, Teléfono	100.000	1.200.000	1.248.000	1.297.920	1.349.837	1.403.830
		0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
Total Costos de Fabricación		33.600.000	34.944.000	36.341.760	37.795.430	39.307.248

Fuente. Elaboración propia

La tabla 17. Se especifica otros costos de fabricación que incluye (servicios de energía e internet y otros), para ello se debe tener \$33.600.000 pesos en el primer año, esto indica que para suplir la necesidad se debe realizar 200 usuarios en mensualidad y 15 usuarios de personalizados afiliados.

11. Módulo financiero

Proyección de ingresos

Tabla 18. Proyección de Ventas del Proyecto.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MÁRGENES POR PRODUCTOS						
Producto MENSUALIDAD						
Ingresos MENSUALIDAD		156.000.000	178.464.000	204.162.816	216.575.915	229.743.731
Costo Materia Prima Consumida MENSUALIDAD		0	4.350.720	4.976.547	5.279.121	5.600.092
Mano de Obra MENSUALIDAD		90.437.304	113.987.672	125.174.837	130.201.398	134.271.066
Margen \$ MENSUALIDAD		65.562.696	60.125.608	74.011.431	81.095.396	89.872.573
Margen % MENSUALIDAD		42,0%	33,7%	36,3%	37,4%	39,1%
Producto PERSONALIZADO						
Ingresos PERSONALIZADO		63.000.000	74.256.000	80.254.720	87.008.230	93.764.164
Costo Materia Prima Consumida PERSONALIZADO		285.192	336.146	363.302	393.874	424.457
Mano de Obra PERSONALIZADO		3.119.097	4.050.458	4.202.196	4.467.156	4.679.947
Margen \$ PERSONALIZADO		59.595.711	69.869.396	75.689.223	82.147.201	88.659.759
Margen % PERSONALIZADO		94,6%	94,1%	94,3%	94,4%	94,6%
Ingresos Productos		219.000.000	252.720.000	284.417.536	303.584.146	323.507.894
Costo Materia Prima Consumida Productos		285.192	4.686.866	5.339.849	5.672.995	6.024.549
Mano de Obra Productos		93.556.401	118.038.130	129.377.033	134.668.554	138.951.014
Margen \$ Productos		125.158.407	129.995.004	149.700.654	163.242.597	178.532.332
Margen % Productos		57,1%	51,4%	52,6%	53,8%	55,2%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 18. Proyección de ingresos determina que el primer año los ingresos son \$219.000.000 de pesos, contando con usuarios de pago en mensualidad y pagos de mes de personalizado, realizando la diferencia de \$90.437.304 pesos entre costo de materia prima

consumida en la aplicación y la mano de obra de \$93.556.40. Esto indica que el porcentaje del margen de ingresos en el primer año es del 57,1%, representa una cifra favorable en la organización y de viabilidad del proyecto.

Proyección de egresos (costo y gasto)

Tabla 19. Proyección de egresos

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Variables Unitarios						
Materia Prima (Costo Promedio)	\$ / unid.	110,5	1.648,0	1.713,7	1.782,2	1.853,5
Mano de Obra (Costo Promedio)	\$ / unid.	36.262,17	41.504,26	41.520,23	42.307,62	42.749,93
Materia Prima y M.O.	\$ / unid.	36.372,7	43.152,2	43.233,9	44.089,9	44.603,5
Costos Producción Inventariables						
Unidades Producidas Estimadas		2.580	2.844	3.116	3.183	3.250
Compras Materia Prima		308.958	4.663.100	5.339.849	5.672.995	6.024.549
Costo de la Materia Prima Consumida (CMPC)		285.192	4.686.866	5.339.849	5.672.995	6.024.549
Materia Prima de lo Vendido	\$	285.192	4.686.866	5.339.849	5.672.995	6.024.549
Mano de Obra	\$	93.556.401	118.038.130	129.377.033	134.668.554	138.951.014
Costo MP + MO (de lo vendido)	\$	93.841.593	122.724.996	134.716.882	140.341.549	144.975.562
Depreciación	\$	4.748.000	4.748.000	4.748.000	4.748.000	4.748.000
Agotamiento	\$	0	0	0	0	0
Costos de Fabricación		33.600.000	34.944.000	36.341.760	37.795.430	39.307.248
Costo de Manufactura		132.189.593	162.416.996	175.806.642	182.884.979	189.030.810
Costo de Producción		132.189.593	162.416.996	175.806.642	182.884.979	189.030.810
Total Costo de Ventas	\$	132.189.593	162.416.996	175.806.642	182.884.979	189.030.810
Margen Bruto	\$	39,64%	35,73%	38,19%	39,76%	41,57%

Costos de Ventas					
Inventario Inicial de MP	0	23.766	0	0	0
más Compras	308.958	4.663.100	5.339.849	5.672.995	6.024.549
Inventario Final de MP	23.766	0	0	0	0
Costo de la MP Consumida					
Mano de Obra Directa	93.556.401	118.038.130	129.377.033	134.668.554	138.951.014
Depreciación	4.748.000	4.748.000	4.748.000	4.748.000	4.748.000
Costos de Fabricación	33.600.000	34.944.000	36.341.760	37.795.430	39.307.248
Costo de Manufactura	132.189.593	162.416.996	175.806.642	182.884.979	189.030.810
Inventario Inicial de PP	0	0	0	0	0
Inventario Final de PP	0	0	0	0	0
Costo de Producción	132.189.593	162.416.996	175.806.642	182.884.979	189.030.810
Inventario Inicial de PT	0	0	0	0	0
Inventario Final de PT	0	0	0	0	0
Costo de Ventas	132.189.593	162.416.996	175.806.642	182.884.979	189.030.810

Fuente. Elaboración propia

La proyección de egresos en la tabla 19. Se evidencia que el costo unitario de materia prima para el desarrollo de la aplicación equivale a \$110,5. Adicional a la mano de obra es y costo promedio es de \$36.262,17, pesos en representación del primer año, este precio incrementa cada año de acuerdo al porcentaje de inflación. En la tabla 25, muestra los costos totales de los agendamientos establecidos como meta por cada año con el valor total de los costos anuales y su incremento por el porcentaje de la inflación en cada año de productividad.

Capital y Gastos de inversión

Tabla 20. Plan de inversión

PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN PROYECTO					
	Proveedores	Deuda	Fondo Emprender ***	Capital Emprendedor	TOTAL
Inversiones Fijas *	0	0	36.600.000	0	36.600.000
Verificación Inversiones Fijas **					
Terrenos					
Construcciones y Edificios					
Adecuaciones y Mejoras					
Maquinaria y Equipo			29.730.000		29.730.000
Muebles y Enseres			2.300.000		2.300.000
Equipo de Transporte y Carga					-
Equipos de Comunicaciones, Computación y Herramientas			4.570.000		4.570.000
Inversión Corriente (Capital de Trabajo) *	0	0	0	23.766	23.766
Verificación Inversión Corriente **					
Efectivo					-
Cuentas por cobrar					-
Inventarios de Materia Primas				23.766	23.766
Inventarios de Productos en Proceso					-
Inventarios de Productos Terminados					-
Inversión Diferida (Total Gastos durante Período Pre operativo) *	0	0	3.850.000	3.200.000	7.200.000
Verificación Inversión Diferida **					
Gastos Notariales					
Matrícula Mercantil			250.000		250.000
Gastos de Constitución					150.000
Arrendamientos			3.000.000		3.000.000
Nómina Empleados (no incluye Gerente)					
Nómina Operarios					
Nómina Gerente Emprendedor				3.000.000	3.000.000
Honorarios Contador			500.000		500.000
Servicios Públicos			100.000		100.000
Dotaciones					
Sistema de Seguridad Industrial / Plan de Emergencia				200.000	200.000
Seguro Todo Riesgo					
Publicidad y Mercadeo					
Evento de Lanzamiento					

Otros Diferidos Financiables No Especificados				-
Otros Diferidos No Financiables				-
TOTAL INVERSIONES	0	40.600.000	3.223.766	43.823.766
Verificación Total Inversiones **	-	40.450.000	3.223.766	43.823.766
Hay que distribuir el valor total de las inversiones fijas, corriente y diferida (Columna H) en las fuentes de financiación según los rubros financiables de acuerdo al Reglamento del Fondo				
El valor de verificación debe coincidir con el valor de cada una de las inversiones (fijas, capitales de trabajo y diferidas) horizontalmente y con las fuentes de financiación verticalmente.				
Tenga en cuenta para determinar los recursos máximos del Fondo Emprender el número de empleos generados por el proyecto.				
Salario Mínimo Mensual Legal Vigente (1)	877.803			
Monto Solicitado (2)	40.600.000			

Fuente: Elaboración propia

En los gastos de inversión de la tabla 20. El capital social que es \$3.000.000 de pesos, adicional a \$400.000 que es la inversión en matrícula mercantil, gastos de constitución. El monto solicitado al fondo emprender, financia el proyecto del Centro Acondicionamiento Físico Kids, con la finalidad de complementar en Cabrejo Gym legalmente en la misma empresa, el pago de nómina, servicios públicos, arrendamientos, equipos de cómputo, muebles y enseres. El total a financiar es \$40.600.000 pesos, con la perspectiva de mantener el equilibrio en la empresa.

Tabla 21. Capital de Trabajo

Impuestos						
Renta						
Patrimonio	\$	8.303.281	9.437.268	24.288.572	40.226.653	61.874.932
Renta Presuntiva sobre patrimonio Liquido	%					
Renta Presuntiva	\$	0	0	0	0	0
Renta Liquida	\$	5.079.515	3.673.745	16.688.176	24.282.168	33.789.364
Tarifa Impuesto de Renta	%					

Tarifa a pagar sobre impuesto renta(Según ley 1429)	%	0,00%	0,00%	25,00%	50,00%	75,00%
Impuesto Renta						
tarifa de impuesto CREE		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Impuesto Renta	\$	0	0	0	0	0
Impuesto CREE		0	0	0	0	0
Impuestos por Pagar	\$	0	0	0	0	0
Pago de Impuesto Renta	\$	0	0	0	0	0
Estructura de Capital						
Capital Socios	\$	3.223.766	3.223.766	3.223.766	3.223.766	3.223.766
Capital Adicional Socios	\$	0	0	0	0	0
Obligaciones Fondo Emprender	\$	40.600.000	40.600.000	40.600.000	40.600.000	40.600.000
Obligaciones Financieras	\$	0	0	0	0	0
Patrimonio						
Capital Social	\$	3.223.766	3.223.766	3.223.766	3.223.766	3.223.766
Reserva Legal Período	\$	0	507.952	367.374	736.557	0
Reserva Legal Acumulada	\$	0	507.952	875.326	1.611.883	1.611.883
Utilidades Retenidas	\$	0	2.031.806	3.501.304	11.108.835	23.249.919
Utilidades del Ejercicio	\$	5.079.515	3.673.745	16.688.176	24.282.168	33.789.364
Base Revalorización	\$	0	3.223.766	5.763.524	7.600.396	15.944.484
PATRIMONIO	\$					
Utilidad antes de Impuestos		5.079.515	3.673.745	16.688.176	24.282.168	33.789.364
Utilidades Retenidas		0	2.031.806	3.501.304	11.108.835	23.249.919
Saldo Utilidades - Retenidas		5.079.515	5.705.551	20.189.480	35.391.004	57.039.283
Dividendos						
Utilidades Repartibles	\$	0	4.571.564	5.338.176	19.452.923	35.391.004
Dividendos	%	50%	50%	50%	50%	50%
Dividendos	\$	0	2.539.758	1.836.872	8.344.088	12.141.084

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 21. Para dar comienzo en el funcionamiento, el capital de trabajo es \$3.223.766 de pesos que es el aporte de los socios y \$40.600.000 pesos corresponden a la solicitud de financiamiento al fondo emprender.

Flujo de caja

Tabla 22. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de Caja Operativo						
Utilidad Operacional		5.079.515	3.673.745	16.688.176	24.282.168	33.789.364
Depreciaciones		4.748.000	4.748.000	4.748.000	4.748.000	4.748.000
Amortización Diferidos		7.200.000	0	0	0	0
Provisiones		0	0	0	0	0
Impuestos		0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Operativo		17.027.515	8.421.745	21.436.176	29.030.168	38.537.364
Flujo de Caja Inversión						
Variación Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Variación Inv. Materias Primas e insumos	-23.766	0	23.766	0	0	0
Variación Inv. Prod. En Proceso	0	0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. Terminados	0	0	0	0	0	0
Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Variación Cuentas por Pagar	0	0	0	0	0	0
Variación Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Variación Otros Pasivos	0	0	0	0	0	0
Variación del Capital de Trabajo	-23.766	0	23.766	0	0	0
Inversión en Terrenos	0	0	0	0	0	0

Inversión en Construcciones	0	0	0	0	0	0
Inversión en Adecuaciones y Mejoras	0	0	0	0	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	-29.730.000	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-2.300.000	0	0	0	0	0
Inversión en Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-4.570.000	0	0	0	0	0
<hr/>						
Inversión Otros Activos	0	0	0	0	0	0
Inversión Activos	-36.600.000	0	0	0	0	0
Inversión Diferida	-7.200.000	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Inversión	-43.823.766	0	23.766	0	0	0
<hr/>						
Flujo de Caja Financiamiento						
Desembolsos Fondo Emprender	40.600.000					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo		0		0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		0	0	0	0	0
Intereses Pagados		0	0	0	0	0
Dividendos Pagados		0	-2.539.758	-1.836.872	-8.344.088	-12.141.084
Capital	3.223.766	0	0	0	0	0
Otros Ingresos No Operacionales						
Neto Flujo de Caja Financiamiento	43.823.766	0	-2.539.758	-1.836.872	-8.344.088	-12.141.084
<hr/>						
Neto Periodo	0	17.027.515	5.905.753	19.599.304	20.686.080	26.396.280
Saldo anterior		0	17.027.515	22.933.268	42.532.572	63.218.653
Saldo siguiente	0	17.027.515	22.933.268	42.532.572	63.218.653	89.614.932

Fuente: Elaboración propia

Se determina el flujo de caja de en la cual se proyecta a cinco años y los resultados anuales, serán: para el primer año en el funcionamiento e implementación del centro Acondicionamiento Físico Kids, se obtiene como utilidad operacional de \$ 5.079.515 pesos, donde estará proyectada a cinco años con una utilidad de \$33.789.364. Antes de impuestos, el saldo disponible en el flujo de caja será de **\$89.614.932** en el quinto año gravable.

Balance general**Tabla 23.** Balance General

FLUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo						
Efectivo	0	17.027.515	22.933.268	42.532.572	63.218.653	89.614.932
Cuentas x Cobrar	0	0	0	0	0	0
Provisión Cuentas x Cobrar		0	0	0	0	0
Inventarios Materias Primas e Insumos	23.766	23.766	0	0	0	0
Inventarios de Producto en Proceso	0	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	0	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras C x C						
Total Activo Corriente:	23.766	17.051.281	22.933.268	42.532.572	63.218.653	89.614.932
Terrenos		0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios		0	0	0	0	0
Depreciación Acumulada Planta		0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0	0
Adecuaciones y Mejoras		0	0	0	0	0
Depreciación Acumulada A y M		0	0	0	0	0
Adecuaciones y Mejoras	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo de Operación	29.730.000	38.854.000	33.890.000	33.890.000	33.890.000	33.890.000
Depreciación Acumulada		-3.389.000	-6.778.000	-10.167.000	-13.556.000	-16.945.000

Reserva Legal Acumulada	0	0	507.952	875.326	1.611.883	1.611.883
Utilidades Retenidas	0	0	2.031.806	3.501.304	11.108.835	23.249.919
Utilidades del Ejercicio	0	5.079.515	3.673.745	16.688.176	24.282.168	33.789.364
Revalorización Patrimonio	0	0	0	0	0	0
PATRIMONIO	3.223.766	8.303.281	9.437.268	24.288.572	40.226.653	61.874.932
PASIVO + PATRIMONIO	43.823.766	48.903.281	50.037.268	64.888.572	80.826.653	102.474.932
		10.274.000	5.310.000	5.310.000	5.310.000	5.310.000

Fuente: Elaboración propia

Para analizar y descifrar los resultados del balance general. Se realiza una comparación año tras año y al realizar la fórmula del activo = pasivo + patrimonio; significa que los activos del Centro Acondicionamiento Físico Kids, están equilibrados ya que se complementa con los activos de Cabrejo Gym, junto con el aporte social (patrimonio) y las utilidades conservadas.

Estado Resultados

Tabla 24. Estados de Resultado.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	219.000.000	252.720.000	284.417.536	303.584.146	323.507.894
Devoluciones y rebajas en Ventas	15.330.000	25.272.000	28.441.754	30.358.415	32.350.789
Materia Prima, Mano de Obra	93.841.593	122.724.996	134.716.882	140.341.549	144.975.562
Depreciación	4.748.000	4.748.000	4.748.000	4.748.000	4.748.000
Costos de Fabricación	33.600.000	34.944.000	36.341.760	37.795.430	39.307.248
Utilidad Bruta	71.480.407	65.031.004	80.169.141	90.340.752	102.126.295
Gasto de Administración	49.263.500	51.075.040	52.869.714	55.013.333	56.940.441
Gastos de Ventas	9.937.392	10.282.220	10.611.251	11.045.251	11.396.490
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Diferidos	7.200.000	0	0	0	0
Utilidad Operativa	5.079.515	3.673.745	16.688.176	24.282.168	33.789.364
Otros ingresos					
Intereses	0	0	0	0	0
Otros ingresos y egresos	0	0	0	0	0
Total Corrección Monetaria	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	5.079.515	3.673.745	16.688.176	24.282.168	33.789.364
Impuesto renta	0	0	0	0	0
Utilidad Neta Final	5.079.515	3.673.745	16.688.176	24.282.168	33.789.364

Fuente: Elaboración propia

El estado de resultado del Centro Acondicionamiento Físico Kids, para su primer año la utilidad neta final es \$**5.079.515** pesos, descontando el costo de la materia prima, mano de obra, gastos de administración, obligación es diferidas e impuestos. En comparación con los siguientes años, para el segundo año la utilidad neta final que en lo cual disminuyo un poco fue de un 51,4% aproximadamente correspondiente al año anterior, por motivo de sensibilidad al aumento de las ventas o aumento de los agendamientos Se realiza un promedio del total de utilidades neta final proyectada a cinco años es \$ **33.789.364** pesos por lo que se obtiene un gran crecimiento y rentabilidad para la empresa.

Conclusiones financieras y Evaluación de viabilidad

Tabla 25. Conclusión financiera

Supuestos Macroeconómicos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Variación Anual IPC		3,47%	3,20%	4,09%	3,18%	3,21%
Devaluación		3,64%	4,72%	0,56%	8,91%	8,80%
Variación PIB		3,10%	2,00%	1,80%	2,70%	3,30%
DTF ATA		5,22%	6,86%	5,21%	4,54%	4,54%
Supuestos Operativos						
Variación precios		N.A.	4,7%	2,7%	4,5%	4,4%
Variación Cantidades vendidas		N.A.	10,2%	9,6%	2,2%	2,1%
Variación costos de producción		N.A.	22,9%	8,2%	4,0%	3,4%
Variación Gastos Administrativos		N.A.	3,7%	3,5%	4,1%	3,5%
Rotación Cartera (días)						
Rotación Proveedores (días)		0				
Rotación inventarios (días del Costo de Ventas)		0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Indicadores Financieros Proyectados						
Liquidez - Razón Corriente		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Prueba Acida		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Rotación cartera (días de ventas),		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Rotación Inventarios (días del Costo de Ventas)		0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Rotación Proveedores (días del Costo de MP Consumida)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Nivel de Endeudamiento Total		68,6%	73,4%	57,8%	47,1%	37,7%
Concentración Corto Plazo		0	0	0	0	0
Ebitda / Gastos Financieros		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Ebitda / Servicio de Deuda		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Rentabilidad Operacional		2,3%	1,5%	5,9%	8,0%	10,4%
Rentabilidad Neta		2,3%	1,5%	5,9%	8,0%	10,4%
Rentabilidad Patrimonio		61,2%	38,9%	68,7%	60,4%	54,6%
Rentabilidad del Activo		8,6%	6,6%	23,8%	28,2%	31,3%
Flujo de Caja y Rentabilidad						
Flujo de Operación		5.079.515	3.673.745	16.688.176	24.282.168	33.789.364
Impuestos		0	0	0	0	0
Utilidades después de impuestos		5.079.515	3.673.745	16.688.176	24.282.168	33.789.364
Depreciac + Amortizac + Agotamiento + Provisiones		11.948.000	4.748.000	4.748.000	4.748.000	4.748.000
Flujo de Inversión		- 0	23.766	0	0	18.170.000
	43.823.766					
Flujo de Financiación		43.823.766	0	- 1.836.872	- 8.344.088	-
			2.539.758			12.141.084
Flujo de caja para evaluación		- 17.027.515	8.445.511	21.436.176	29.030.168	56.707.364
	43.823.766					
Tasa de descuento Utilizada		2%	2%	2%	2%	2%
Factor		1,00	1,02	1,04	1,06	1,10
Flujo de caja descontado		- 16.693.643	8.117.561	20.199.788	26.819.388	51.361.607
	43.823.766					
Criterios de Decisión						
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor		2%				
TIR (Tasa Interna de Retorno)		38,46%				
VAN (Valor actual neto)		79.368.220				
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)		1,65				
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses		2 mes				
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)		92,64%				
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)		12 mes				
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)		24 mes				

Fuente: Elaboración propia

Se realizó un análisis a la tabla 31. Viabilidad del proyecto, donde la TIR (Tasa Interna de Retorno) tiene una representación significativa del 38,46% %. De acuerdo La **TIR** es la máxima tasa de descuento que un proyecto puede tener para ser **rentable**, pues una mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que cero). Y en caso de que la tasa fuera menor el proyecto sería cada vez más **rentable**, pues el BNA sería cada vez mayor que la inversión.

Se concluye que la TIR de 38,46% es superior a 0, demostrando que el proyecto es sostenible y rentable. Además, para el funcionamiento de la empresa el valor actual de inversión es \$-**43.823.766** pesos y el Valor Actual Neto (VAN), indica que es \$79.368.220 pesos de la sumatoria proyectada a cinco años, esto demuestra que será de rentabilidad para el complemento de Cabrejo Gym.

12. Impactos

Impacto Económico

A partir del fortalecimiento de Cabrejo gym se va a lograr mayor rentabilidad ya que con el centro de Acondicionamiento físico kids se implementara un nuevo servicio donde genera además empleo a nivel profesional en la ciudad de Neiva. El objetivo y motivación de este proyecto es el desarrollo donde se puede expandir sedes a nivel nacional de las instalaciones con el buen funcionamiento del centro Acondicionamiento Físico Kids, donde favorezca la dinámica de esta nueva estrategia.

Impacto Regional

Dentro de los aspectos hay mayor dificultad de desempleo en la ciudad de Neiva donde Cabrejo gym con su implementación de un nuevo servicio brinda beneficio y oportunidad para generar empleo, ya que en la ciudad si hay personal idóneo para el desarrollo de las funciones a realizar, en principio, dicho personal, se contratara por horas y no de manera permanente, esto debido de brindar mayor oportunidad a más personas para trabajar. Cabe resaltar que el gimnasio contribuye con la salud de las personas.

Impacto social

Con respecto a los beneficiarios del servicio del gimnasio que en este caso son los niños tendrán la posibilidad de orientación de ejercicios que contribuirán al mejoramiento de su salud y bienestar emocional y psicológico, así mismo de esta manera su aptitud física; además orientación nutricional en caso que lo requiera. Todo lo anterior en un ambiente agradable y con las mejores disposiciones para satisfacer al usuario. Con respecto a la aceptación de la nueva implementación. En este tiempo de pandemia hay que incentivar a los niños hacer actividad física ya que es de gran beneficio para ellos

Impacto ambiental

No se presenta deterioro de ambiente en Cabrejo Gym, no presenta contaminación a nivel visual, el único impacto negativo que afectaría un poco es la intensidad auditiva que se produce por el volumen de la música que pone en el gimnasio, en la cual debe ser medida y estandarizada para cumplir con los decibeles máximos permitidos según la norma. Por estar en una zona residencial se procura estar al tanto de no causar molestias a los vecinos del sector.

13. Resumen ejecutivo

El presente proyecto formula un plan de desarrollo empresarial para el Gimnasio Cabrejo Gym donde se implementará el nuevo servicio de acondicionamiento físico Kids para niños con discapacidad cognitiva, ubicado en el segundo piso del éxito de la quinta en la ciudad de Neiva-Huila. Ha sido contextualizado teóricamente mediante los puntos establecidos por Centro Progreso de la universidad Minuto de Dios, que hace referencia a lo investigado.

La idea de la creación del Centro Acondicionamiento Físico Kids surge del interés creciente de la sociedad de mejorar tanto la salud como la discapacidad cognitiva de los niños, hoy en día, la población se preocupa cada vez por el estado de salud de los niños que son la motivación del hogar, a través de ellos su gran importancia es se sientan en forma y activos para mejorar el día a día de su falencias que presenta cada uno de ellos.

Los motivos que promueven la apertura del Centro Acondicionamiento son diversos, ya que en primer lugar en la ciudad de Neiva no contamos con un gimnasio implementado con todas estas cualidades que se han incrementado en el proyecto, existen gran número de personas donde acuden al gimnasio Cabrejo Gym y comentan que sería genial donde se llegase a implementar este gimnasio también para los niños, ya que se ha pasado a concebir como un nuevo concepto de estilo de vida relacionado con la salud, también bienestar y las relaciones personales.

Cabrejo Gym se encuentra en plena expansión para acceder, debido a la demanda en los dos últimos años por la tanto tiene dicho mercado por cubrir, se ha pensado en Pitalito y Palermo

- Huila. Además se considera un sector rentable y con expectativas de futuro de ser una grande empresa.

Además se consideran aspectos muy importantes como, un diseño técnico aplicable, el direccionamiento estratégico de la empresa con el fin de establecer las condiciones perfectas de funcionamiento, estudio de mercado para determinar las necesidades que el cliente necesita, verificar el estado actual del establecimiento y examinar la normatividad dentro del contexto jurídico y ambiental.

La parte más importante el estudio financiero y administrativo realizado para identificar cada margen generada para este proyecto, se determina con los indicadores financieros para así concluir la partida de un apronta expansión de esta empresa que será completa con la implementación de los niños.

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	2%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	38,46%
VAN (Valor actual neto)	79.368.220
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	1,65
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses	2 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)	92,64%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)	12 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)	24 mes

Plan de contingencia ante la pandemia de Covid – 19

Esta planificación es basada frente a la implementación de Cabrejo gym con el nuevo servicio del centro acondicionamiento físico kids, donde se planteó todos los protocolos de bioseguridad frente a la pandemia Covid 19, ya que se dio inicio a esta nueva labor.

Este protocolo aplica a todos nuestros empleados ya que son los que están diariamente y por periodos prolongados dentro de las instalaciones del Gimnasio. También aplica a los usuarios, ya que son quienes hacen uso diario de las instalaciones y maquinas en nuestro establecimiento.

Los responsables para esta nueva implementación de protocolos son: el gerente Luis cabrejo, administrador Heidy Johanna rojas cortes y los entrenadores de planta.

Los protocolos fueron implementados y basados bajo la resolución 666 de Abril de 2020, este protocolo de biodiversidad está orientado para que las empresas lo adopten en sus actividades y permitirá minimizar los factores que pueden generar la transmisión de la enfermedad COVID-19.

De tal manera se adoptara protocolos de bioseguridad aplicando la Resolución 00001313 de 2020 del día 3 de Agosto de 2020; en ejercicio de sus facultades legales, en especial de las conferidas en el artículo 1° del Decreto Legislativo 539 de 2020.

Se tendrá en cuenta el anexo teórico del presente decreto, medidas específicas de bioseguridad, medidas locativas en espacio de trabajo, inhabilitación y demarcación de áreas, elementos de protección personal, etc.

Dentro de las medidas preventivas e implementadas frente a los protocolos para evitar contagios están los siguientes:

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tener protocolos de limpieza y desinfección sobre las instalaciones y cronogramas de tiempos y registro de cada uno de los usuarios. ✓ Se maneja un horario específico para los entrenamientos de los niños. ✓ Debido a esta pandemia los niños deben de ir acompañados por medio de sus padres o un acudiente, ya que no se tomara en cuenta como se hacía anteriormente. se entregara un kit de desinfección splash de alcohol y servilleta desechable, al momento del ingreso a cada usuario, para la desinfección de máquinas utilizada por cada uno de ello.
<p>MEDIDAS PREVENTIVAS SOBRE LAS INSTALACIONES</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Se permitirá ingreso de <u>15 usuarios</u> por hora contando con el personal de trabajo. ✓ Horario de desafección de la maquinaria es de 10 minutos, cuando los usuarios hayan finalizado sus entrenamientos. Permanecer 2 metros de distancia de otras personas y entre los puestos de trabajo evitando el contacto directo.
<p>MEDIDAS PREVENTIVAS SOBRE LOS EMPLEADOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Se dará dotación de elementos de protección de bioseguridad como tapabocas y splash de alcohol para su uso personal, así como las capacitaciones de sensibilización sobre EPP, lavado de manos entre otros temas.

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Los usuarios deben de apartar su cupo de hora de entrenamiento establecido por ellos, según pico y cedula correspondiente. ✓ Deben de portar dos toallas, una de uso personal y la siguiente para limpieza y desinfección donde trabajo en dicha máquina, además se debe socializar los protocolos de limpieza y desinfección para que los pongan en práctica. ✓ Se debe determinar que EPP deben usar, para ingresar al gimnasio. ✓ Se tendrá un control por cada usuario donde se llenara planilla diaria especie de encuesta, se tomara temperatura y si presenta algún síntoma, en este caso no será permitido su ingreso, de lo contrario sí. ✓ Cada usuario tiene un tiempo de 50 minutos en los cuales tendrá 10 minutos para que realice el cambio de su ropa de ingreso y de salida. ✓ El uso de tapabocas es de manera obligatorio durante todo el tiempo. ✓ No se permitirá entrenamiento en parejas y grupos, para evitar posible contagio.
<p>MEDIDAS PARA LOS USUARIOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Permanecer al menos 2 metros de distancia de otras personas y entre las maquinarias que se estén utilizando para evitar el contacto directo.

Medidas preventivas en las instalaciones

Es importante en casos de pandemia como el que estamos viviendo actualmente, donde el contagio no solo se transmite por partículas en el aire, sino que también está la probabilidad de contagio por tocar una superficie que está contaminada, se debe tener medidas preventivas sobre las instalaciones y máquinas para poder garantizar que estas estén libres de cualquier virus, es por ello que en Cabrejo Gym se adoptan las siguientes medidas:

Estación de desinfección:

En la entrada del Gym, se puede visualizar el protocolo de bioseguridad donde indica claramente los requisitos para el ingreso, además abra una persona encargada donde estará al tanto del ingreso de cada usuario, encontraremos dispensador gel antibacterial, sex x 2 tapetes desinfectantes de suelas de zapatos 33.5 x 33.5 cm, con líquido amonio cuaternario, para que el personal que ingrese se desinfecte sus zapatos e ingrese a las instalaciones con sus zapatos libres de cualquier agente contaminante y adicional se tomara la temperatura con un termómetro digital infrarrojo sin tener contacto con el usuario y se llevara a cabo el control en planilla, de este modo se usara Amonio cuaternario para la desafección de la maquinaria en general o también se realizara con alcohol industrial al 97%. Siempre optando por lo mejor para nuestro servicio y cuidado de todos.



Figura 26. Tapete de desinfección

Fuente: imágenes de google

Medidas preventivas para empleados

Cabrejo Gym, siempre buscando lo mejor para sus colaboradores, que tengan el mínimo grado de exposición frente a la pandemia, han determinado los siguientes elementos de protección para todo el personal que labore en el gimnasio:

Medidas para los clientes:

- ✓ Los clientes no podrán tocar la puerta de ingreso
- ✓ Limitar capacidad de ocupación a un 30% en locales en base al tamaño de la misma.
- ✓ Tomar la temperatura corporal con termómetro clínico infrarrojo o laser al ingreso a la dependencia.
- ✓ No permitir la entrada a personas con temperaturas superiores a 37.5° C.

- ✓ Filtros de ingreso tales como: número de identidad (no utilizar hulleros).
- ✓ Habilitar horarios diferenciados para los clientes.
- ✓ Señalización interna y externa para mantener el distanciamiento social.
- ✓ Generalizar rutinas no mayores a 50 minutos.
- ✓ Desinfección de máquinas en general cada terminación de la rutina para el ingreso de nuevos clientes.
- ✓ El tiempo destinado para limpieza y desinfección general deberá ser de 30 minutos entre rutinas
- ✓ Recomendar el pago con tarjeta para evitar contacto con billetes y monedas.
- ✓ El usuario debe llevar obligatoriamente toalla mínima de 50 x 20 para su uso personal.
- ✓ Se le entregara un dispensador de alcohol para que el usuario asee la máquina que haya usado.
- ✓ En la entrada encontrara gel antibacterial y en la mitad de la sala de pesas.
- ✓ Es obligatorio el uso de mascarillas para protección naso bucal.
- ✓ No pueden asistir personas de alto riesgo.
- ✓ El baño será de uso emergente, (no duchas).
- ✓ Llevar los implementos necesarios para la actividad (no utilizar vestidores).

Bibliografía

Alcaldía de Neiva. (s.f.). *Alcaldía de Neiva*.

Obtenido de

<https://www.alcaldianeiva.gov.co/Paginas/Inicio.aspx>

American Psychological Association. (2010). *Manual de Publicaciones de la*

American Psychological Association (6 ed.). (M. G. Frías, Trad.)

México, México: El Manual Moderno.

Cortes, h. r. (2019). *Analisis financiero*.

Neiva. CXL.45628, D. o. (2 de 08 de

2004). [http://www.suin-](http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/1670219)

[juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/1670219](http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/1670219).

Google Maps (1 de 02 de 2016). <https://www.google.com/maps/dir/2.9284287,-75.2829042/gimnasio+cabrejo+gym/@2.9307752,-75.2915559,14.88z/data=!4m9!4m8!1m1!4e1!1m5!1m1!1s0x8e3b7533f90a86bf:0x51a12949be189514!2m2!1d-75.290913!2d2.9331201>.

[75.2829042/gimnasio+cabrejo+gym/@2.9307752,-75.2915559,14.88z/data=!4m9!4m8!1m1!4e1!1m5!1m1!1s0x8e3b7533f90a86bf:0x51a12949be189514!2m2!1d-75.290913!2d2.9331201](https://www.google.com/maps/dir/2.9284287,-75.2829042/gimnasio+cabrejo+gym/@2.9307752,-75.2915559,14.88z/data=!4m9!4m8!1m1!4e1!1m5!1m1!1s0x8e3b7533f90a86bf:0x51a12949be189514!2m2!1d-75.290913!2d2.9331201).

[a86bf:0x51a12949be189514!2m2!1d-75.290913!2d2.9331201](https://www.google.com/maps/dir/2.9284287,-75.2829042/gimnasio+cabrejo+gym/@2.9307752,-75.2915559,14.88z/data=!4m9!4m8!1m1!4e1!1m5!1m1!1s0x8e3b7533f90a86bf:0x51a12949be189514!2m2!1d-75.290913!2d2.9331201).

[949be189514!2m2!1d-75.290913!2d2.9331201](https://www.google.com/maps/dir/2.9284287,-75.2829042/gimnasio+cabrejo+gym/@2.9307752,-75.2915559,14.88z/data=!4m9!4m8!1m1!4e1!1m5!1m1!1s0x8e3b7533f90a86bf:0x51a12949be189514!2m2!1d-75.290913!2d2.9331201).

[949be189514!2m2!1d-75.290913!2d2.9331201](https://www.google.com/maps/dir/2.9284287,-75.2829042/gimnasio+cabrejo+gym/@2.9307752,-75.2915559,14.88z/data=!4m9!4m8!1m1!4e1!1m5!1m1!1s0x8e3b7533f90a86bf:0x51a12949be189514!2m2!1d-75.290913!2d2.9331201).

Minsalud. (2019). Obtenido de

<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Paginas/freesearchresults.aspx?k=&k=discapacida+d%20cognitiva>

[pacida d%20cognitiva](https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Paginas/freesearchresults.aspx?k=&k=discapacida+d%20cognitiva)

República, p. d. (29 de mayo de 2008). *Decreto 1879 de 2008*. Obtenido de

<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/INEC>

/IGUB/Decret o-1879-de-2008.pdf

S.A.S, M. (1 de agosto de 2017). <https://www.movifit.co/>.

Tiempo, E. (s.f.). Obtenido de <https://www.eltiempo.com/salud/opciones-de-gimnasios-economicos-y-buenos-en-colombia-332946>

Anexos

Cuadro 1

Población con registro para la localización y caracterización de las personas con discapacidad
 Área de residencia y sexo, según grupos de edad

41 001 NEIVA

Grupos de edad (años)	Total			Cabecera municipal			Centro poblado			Rural disperso		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Total	7.686	3.513	4.173	7.032	3.210	3.822	552	253	299	102	50	52
Menores de tres	66	34	32	63	32	31	3	2	1	0	0	0
De 3 a 4	70	43	27	65	42	23	4	1	3	1	0	1
De 5 a 9	427	234	193	410	224	186	15	10	5	2	0	2
De 10 a 14	618	332	286	577	309	268	37	22	15	4	1	3
De 15 a 19	450	256	194	411	240	171	33	14	19	6	2	4
De 20 a 24	314	159	155	290	145	145	22	12	10	2	2	0
De 25 a 29	313	177	136	288	168	120	23	8	15	2	1	1
De 30 a 34	321	150	171	293	138	155	26	12	14	2	0	2
De 35 a 39	415	210	205	379	197	182	28	11	17	8	2	6
De 40 a 44	387	165	222	354	151	203	28	12	16	5	2	3
De 45 a 49	397	173	224	355	153	202	36	18	18	6	2	4
De 50 a 54	428	181	247	392	167	225	32	12	20	4	2	2
De 55 a 59	430	171	259	390	148	242	31	17	14	9	6	3
De 60 a 64	459	166	293	415	154	261	41	12	29	3	0	3
De 65 a 69	652	242	410	591	218	373	45	13	32	16	11	5
De 70 a 74	639	263	376	584	230	354	48	28	20	7	5	2
De 75 a 79	635	277	358	573	243	330	47	24	23	15	10	5
De 80 a 84	374	159	215	339	144	195	30	13	17	5	2	3
De 85 y más	291	121	170	263	107	156	23	12	11	5	2	3

Figura 27. Cuadro de registro censado por DANE de discapacidad de acuerdo a edad

Imágenes de las instalaciones del Gimnasio e implementación de los protocolos de Bioseguridad.



Figura 28. Protocolos de bioseguridad al ingreso del Gym

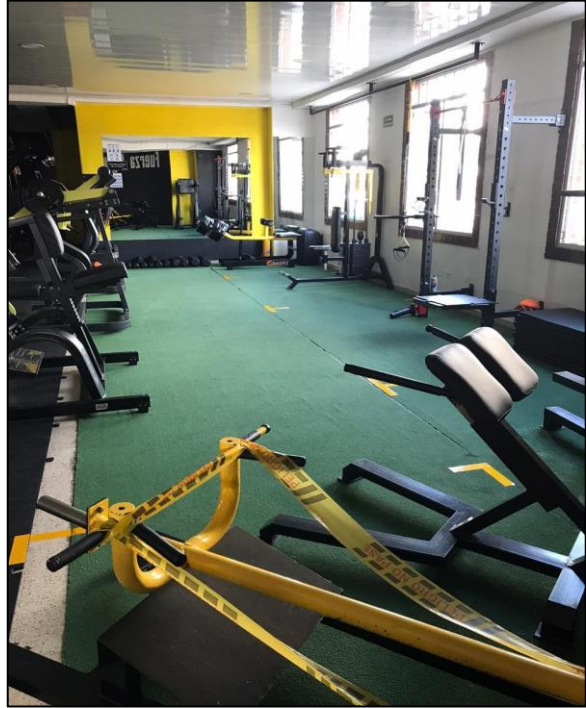
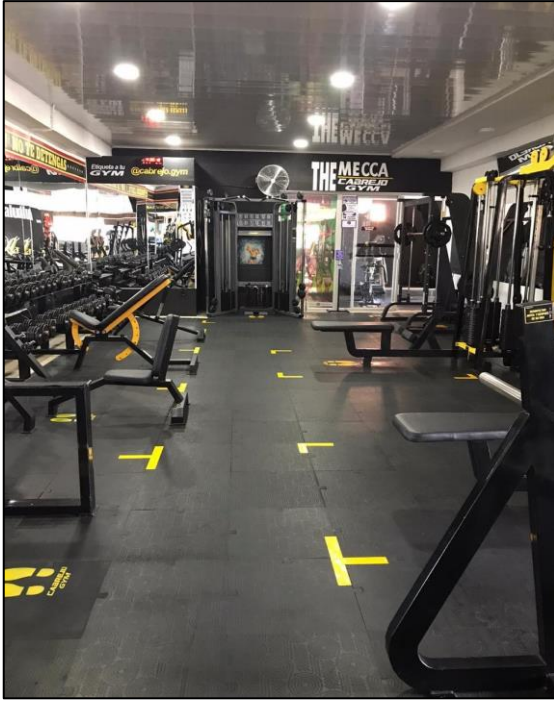


Figura 29. Kit de desinfección para los usuarios



Figura 30. Zona funcional

Fuente: imágenes tomadas en el gym

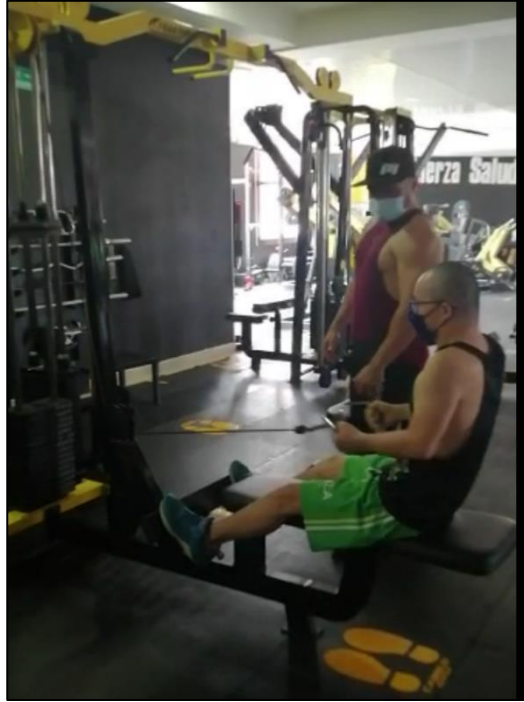


Figura 31. Sala de pesas

Fuente: imágenes tomadas en el gym