

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN GIMNASIO
FUNCIONAL A TRAVÉS DEL POLE DANCE “GIMNASIO ACQUA POLE” EN EL
CENTRO COMERCIAL TERRA PLAZA DE LA CIUDAD DE POPAYÁN
EMPREDIMIENTO**

JULIANA ANDREA RODRÍGUEZ CASTILLO



**Institución Universitaria Colegio Mayor del Cauca
Facultad de Ciencias Sociales y de la Administración
Programa de Gestión Comercial y de Mercados.
Popayán**

2021

**Estudio de factibilidad para la creación de un gimnasio funcional a través del pole dance
“gimnasio ACQUA pole” en el centro comercial Terra Plaza de la Ciudad de Popayán**

Creación de empresa

Juliana Andrea Rodríguez Castillo

Trabajo de grado para optar por el título de tecnología en gestión comercial y de mercados

Tutor.

Mag. Isabel Cristina Fernández Perafán



**Institución Universitaria Colegio Mayor del Cauca
Facultad de Ciencias Sociales y de la Administración
Programa de Gestión Comercial y de Mercados**

Popayán

2021

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN GIMNASIO FUNCIONAL

Nota de Aceptación

Director del Trabajo

Jurado

Jurado

Popayán, junio de 2021

Dedicatoria

El presente trabajo realizado se lo dedico principalmente a Dios por darme la suficiente sabiduría y fuerza para continuar en este proceso de obtener una de mis metas más deseadas.

A mi Madre ESMERALDA RODRIGUEZ CASTILLO por la vida, por ser una mujer ejemplar, llena de valores y virtudes, gracias por darme la fuerza necesaria para culminar otra etapa de mi vida.

A mi padre JOSÉ HERNAN ROJO VILLA por su amor, consejos, trabajo y sacrificio, por enseñarme a ser una buena persona y luchar por mis sueños, por ser una persona incondicional en mi vida

A mi abuela ISAURA CASTILLO por protegerme y cuidarme, brindándome todo su apoyo para que esta etapa culminada fuera cumplida.

A mis tías MELIDA CASTILLO, ROMELIA CASTILLO por ser un ejemplo a seguir, enseñándome las cosas buenas que tiene la vida, por cuidarme, y ayudarme a crecer cada día como persona.

A mis prim@s por darme muchas alegrías y apoyarme en este proceso.

Juliana Andrea Rodríguez Castillo.

Agradecimientos

Agradezco primeramente a Dios por darme la vida y permitirme culminar una de mis metas, a la Institución Universitaria Colegio Mayor del Cauca por abrirme sus puertas, y brindarme tanto apoyo para lograr este sueño, a mi asesora Isabel Cristina Fernández Perafán , por apoyarme y guiarme para la terminación de este trabajo de grado, a mi familia quien ha estado conmigo durante todo este proceso, y por último a mis compañeros con quienes pase todo este tiempo de la carrera, y por los buenos momentos que tuvimos en la universidad.

Juliana Andrea Rodríguez Castillo.

Contenido

	pág.
Resumen.....	18
Abstract	19
Introducción	20
1. Definición del problema	22
1.1 Planteamiento del problema.....	22
1.2 Formulación del problema	24
2. Objetivos	25
2.1 Objetivo general	25
2.2 Objetivos específicos	25
3. Justificación	26
4. Antecedentes	30
4.1 A nivel internacional	30
4.2 A nivel nacional.....	31
4.3 A nivel local.....	32
5. Marco de referencia	33
5.1 Marco teórico	33
5.1.1 Cuáles son los componentes de la factibilidad	33
5.1.2 Importancia de la factibilidad en un proyecto	34
5.1.3 Análisis de mercado.....	35
5.1.4 Análisis técnico.....	35

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN GIMNASIO FUNCIONAL

5.1.5	Análisis administrativo	35
5.1.6	Análisis financiero	36
5.1.7	Análisis de impacto social	36
5.1.8	Principio económico ambiental	36
5.1.9	Economía	36
5.1.10	Beneficios de realizar ejercicios en el agua.	37
5.1.11	Beneficios de realizar ejercicio a través del pole dance	38
5.1.12	Flexibilidad	38
5.1.13	Aceptación del cuerpo.	38
5.1.14	Actividad física según el Ministerio de Salud	39
5.1.15	La salud.....	39
5.1.16	Cuidado de la salud.....	40
5.1.17	Implementos a utilizar en el entrenamiento del pole dance acuático.	40
5.2	Marco legal.....	40
5.2.1	Constitución política de Colombia	40
5.2.2	Código sustantivo del trabajo.	41
5.2.3	Derecho a la salud.....	42
6.	Metodología	43
6.1	Tipo de metodología.....	43
6.2	Tipo de investigación	44
6.3	Fuentes y técnicas para la recolección de la información	44
6.3.1	Fuentes Primarias.....	44

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN GIMNASIO FUNCIONAL

6.3.2 Fuentes secundarias.	45
6.4 Población y muestra	46
6.4.1 Tamaño de la población.....	46
6.4.2 Tamaño de la muestra	47
7. Tratamiento de la información	49
8. Desarrollo de la idea de negocio o creación de empresa	50
8.1 Estudio de mercado.....	50
8.1.1. Objetivos estudio de mercado.....	51
8.1.2 Análisis de la competencia.	52
8.1.3 Competencia Directa.....	52
8.1.4 Centro fit de acondicionamiento físico.....	52
8.1.5 Competencia indirecta.	55
8.1.6 Características del mercado.	56
8.1.7 Demanda Potencial.	57
8.1.8 Demanda Real.....	58
8.1.8.1 Análisis de la demanda	58
8.1.9 Análisis de resultados de la encuesta.	58
8.1.10 Oferta	66
8.1.11 Poder de Negociación de los Clientes.....	67
8.1.12 Poder de Negociación de los Proveedores.	67
8.1.13 Amenaza de los Nuevos Competidores.	68
8.1.14 Amenaza de servicios Sustitutivos.	68

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN GIMNASIO FUNCIONAL

8.1.15 Rivalidad entre los Competidores Existentes.	69
8.1.16 Mezcla de mercado.	69
8.1.17 Estrategia de servicio.	69
8.1.18 Canales de distribución.	73
8.1.18.1 Canal propio directo.	73
8.1.19 Su estrategia de distribución.	73
8.1.19.1 Promoción.	73
8.1.20 Segmentación de ofertas y servicios.	76
8.1.21 Presupuesto	77
9. Estudio técnico.	80
9.1 Tamaño del proyecto.	80
9.1.1 Macro localización.	82
9.1.1.1 Factores de localización.	84
9.1.2 Micro localización.	84
9.2 Ingeniería.	87
9.3 Descripción de la distribución en planta (planos y presupuesto de construcción o adecuación) descripción narrativa escrita de distribución de la empresa y luego gráfico de la distribución de planta.	94
10. Estudio organizacional –Legal.	97
10.1 Tipo de sociedad.	97
10.2 Personal y forma de contratación.	104
10.3 Aspectos organizacionales.	104

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN GIMNASIO FUNCIONAL

10.4 Análisis de la DOFA.....	107
10.5 Organigrama.....	111
10.5.1 Perfil de cargos.....	112
11. Estudio financiero.....	116
11.1 Inversión inicial del proyecto.....	117
11.2 Gastos preoperativos.....	119
11.3 Nómina de personal.....	119
11.4 Venta de servicios.....	120
11.5 Costos de servicios.....	121
11.6 Balance general inicial.....	121
11.7 Estado de resultados.....	122
11.8 Flujo de efectivo.....	123
11.9 Balance general.....	124
11.10 Flujo de efectivo sin financiación.....	126
11.11 Análisis de sensibilidad.....	126
11.12 Evaluación financiera del proyecto.....	128
11.13 Indicadores.....	129
11.14 Fuentes de financiamiento.....	130
12. Impacto social y ambiental.....	131
13. Conclusiones.....	133
14. Recomendaciones.....	134
15. Referencias.....	135

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN GIMNASIO FUNCIONAL

16. Glosario.....	142
17. Anexos.....	143

Listas de tablas

	pág.
Tabla 1. Marco Muestra	46
Tabla 2. Ficha técnica de investigación de mercados	50
Tabla 3. Ficha presentación del servicio	70
Tabla 4. Mensualidad del servicio	72
Tabla 5. Clases personalizadas	72
Tabla 6. Oferta de servicios	74
Tabla 7. Presupuesto	77
Tabla 8. Clima.....	83
Tabla 9. Composición técnica del servicio fichas de cada servicio	87
Tabla 10. Pole Dance Acuático.....	88
Tabla 11. Descripción y valoración de activos fijos (costeo), terrenos, vehículos, maquinari....	90
Tabla 12. Descripción y valoración de elementos de suministro de oficina (costeo) elaborar tabla con elemento descripción cantidad costo	93
Tabla 13. Descripción de consumo de servicios públicos (costeo) realizar tabla con discriminación, agua, energía, telecomunicaciones, gas, arrendo estimar costo mensual de cada servicio público..	94
Tabla 14. Descripción y valoración de elementos de seguridad y salud en el trabajo tabla con elemento descripción costo	95
Tabla 15. Gastos de Constitución	103
Tabla 16. Matriz DOFA.....	106

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN GIMNASIO FUNCIONAL

Tabla 17. Estrategias.....	108
Tabla 18. Matriz de Evaluación de los Factores Internos (Matriz EFI) ¡Error! Marcador no definido.	
Tabla 19. Matriz de Evaluación de los Factores Externos (Matriz EFE) ¡Error! Marcador no definido.	
Tabla 20. Matriz de Perfil Competitivo	109
Tabla 21. Cargo Administrado,.....	112
Tabla 22. Cargo Contador.....	113
Tabla 23. Cargo Instructor	113
Tabla 24. Cargo servicios generales	114
Tabla 25. Cargo Recepcionista	115
Tabla 26. Datos	117
Tabla 27. Inversión inicial del proyecto	118
Tabla 28. Amortización de gastos pre operativo,	119
Tabla 29. Nómina del personal	120
Tabla 30. Venta de servicios	120
Tabla 31. Costos de servicios	121
Tabla 32. Balance general inicial.....	122
Tabla 33. Estados de resultados	123
Tabla 34. Flujo efectivo	124
Tabla 35. Balance general.....	125
Tabla 36. Flujo de efectivo sin financiación	126

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN GIMNASIO FUNCIONAL

Tabla 37. Análisis de sensibilidad	127
Tabla 38. Flujo efectivo	127
Tabla 39. Evaluación financiera del proyecto.....	128
Tabla 40. Razones e indicadores financieros	129

Lista de figuras

Figura 1. ¿Cuál es su edad?.....	59
Figura 2. ¿Cuál es su género?	59
Figura 3. ¿cuál es su estrato?.	60
Figura 4. ¿Con que frecuencia realiza actividad física y/o deportiva a la semana?	60
Figura 5. ¿Qué tipo de actividad física y/o deportiva realiza? ¡Error! Marcador no definido.	
Figura 6. ¿Cuál es la razón principal por la que asiste a un C? A.F y/o GYM?	61
Figura 7. ¿A la hora visitar un C? A.F y/o GYM que tipo de servicio o elemento tiene más relevancia para usted?	62
Figura 8. ¿Qué le parece la idea de la creación de un gimnasio con pole dance acuático en la ciudad de Popayán?	62
Figura 9. ¿Asistiría a un gimnasio con pole dance acuático?	63
Figura 10. ¿Cuáles son sus expectativas acerca de este gimnasio?	63
Figura 11. ¿De crearse un GYM con pole acuático ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la mensualidad del servicio?	64
Figura 12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio personalizado?	64
Figura 13. ¿Estaría dispuesto a participar en grupos en donde se realicen clases de pole acuático?	65
Figura 14. ¿Le parece buena idea que el gimnasio este ubicado en el centro comercial terra plaza de la ciudad de Popayán?	65
Figura 15. ¿A través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre nuestros servicios?.....	66

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN GIMNASIO FUNCIONAL

Figura 16. Tarjeta de presentación.....	79
Figura 17. Marca.....	79
Figura 18. Mapa de macrolocalización donde se ubicará el proyecto	82
Figura 19. Mapa de micro localización centro comercial Terra plaza	85
Figura 20. Descripción del proceso productivo flujograma, diagrama de bloque de la prestación de los servicios.....	89
Figura 21. Plano de distribución de la planta.....	95
Figura 22. Imagen corporativa y eslogan	110
Figura 23. Slogan	110
Figura 24. Logo.....	111
Figura 25. Organigrama	111

Resumen

En el presente trabajo se abordan dos temas fundamentales para el desarrollo de la región. Por un lado, está la información que presentan diferentes entes, como la Secretaria de Salud del Departamento Cauca, relacionada con alta tasa de sedentarismo, poca actividad física generada por diversos factores que inciden en aspectos físicos y saludables para el ser humano y, por otro lado, se plantea una solución con base a la ejecución de un proyecto de factibilidad para la creación de una empresa, un gimnasio funcional a través del pole dance que genere nuevas oportunidades de empleo, mejor situación económica y física para la población del departamento. Dicha idea de emprendimiento, es un proyecto estructurado, en el cual se han realizado diferentes estudios que ayudan a establecer la factibilidad; para su posterior creación, una empresa “gimnasio Acqua pole” en el centro comercial Terra plaza de la Ciudad de Popayán. Esto con el fin de obtener resultados positivos que produzcan un buen impacto en la sociedad, generando desarrollo y progreso de la región, a través de una empresa dedicada a prestar el servicio de pole dance acuático, el cual se basa en realizar ejercicios en una barra anclada en el fondo de una piscina, este tipo de ejercicio es para usuarios de todas las edades, habilidades y niveles de condición física.

Palabras clave: Condicion física, pole dance, factibilidad, salud.

Abstract

This paper addresses two fundamental issues for the development of the region. On the one hand, there is the information presented by different entities, such as the Secretary of Health of the Cauca department, related to a high rate of sedentary lifestyle, little physical activity generated by various factors that affect physical and healthy aspects for the human being and, on the other hand, a solution is proposed based on the execution of a feasibility project for the creation of a company, a functional gym through pole dance that generates new employment opportunities, a better economic and physical situation for the population of the department. This idea of entrepreneurship is a structured project, in which different studies have been carried out that help establish feasibility; For its subsequent creation, a company "Acqua Pole Gym" in the terra plaza shopping center in the city of Popayan. This in order to obtain positive results that produce a good impact on society, generating development and progress in the region, through a company dedicated to providing the aquatic pole dance service, which is based on performing exercises on a bar anchored at the bottom of a pool, this type of exercise is for users of all ages, abilities and levels of condition physical. According to the article Argentine gymnasium chamber (2019):

The pool has been transformed into a multipurpose gym, a large number of new programs for different levels and abilities make it clear that aquatic conditioning is growing. This curiosity is not limited to elite athletes and water sports enthusiasts. Aquatic exercise programs for families, seniors, dance fans and devotees of mind-body fusion are also gaining worldwide popularity, are effective for weekly workouts, performance enhancement, rehabilitation, recovery, and also offer much-needed and fun variety. for users looking for something new. (p.1)

Introducción

El presente trabajo describe, el planteamiento de una idea de negocio en el cual se especifican puntos importantes para que esta se establezca y se pueda llevar a cabo el montaje de una empresa dedicada a la prestación de servicios funcionales y de pole dance acuático, se considera este emprendimiento de suma importancia para contribuir con la disminución de los índices de sedentarismo, sobrepeso y de desempleo de la región.

Por consiguiente, el presente trabajo cuenta con diferentes apartados: en primer lugar, se presenta las generalidades del tema objeto de estudio haciendo énfasis en el estudio de factibilidad para la creación de “Gimnasio Acqua Pole” segundo, se presenta el planteamiento de problema, donde se pone en consideración las principales falencias en torno a la falta de actividad física por lo cual se elabora el servicio de “Gimnasio Acqua Pole”. Tercero, se encuentra la justificación donde se exponen las principales razones que llevaron al desarrollo del estudio de factibilidad para la creación de esta empresa desde una perspectiva, teórica, metodológica y práctica, seguida de los objetivos generales y específicos, los cuales con su desarrollo permiten establecer la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta el estudio de mercado, con el cual se determinan las estrategias de mercadeo y marketing. Por otra parte, el estudio técnico permite identificar las necesidades de localización en el espacio y tiempo. Además, la estructura organizativa y legal en la que se establece bajo las leyes que se va a regir la empresa, la misión, visión, principios y valores. Se realiza también el estudio financiero, la cual es una herramienta con la cual se hace la evaluación del proyecto en todas sus fases para su viabilidad; como también se identifican los impactos sociales y ambientales. Mediante los análisis y resultados que arrojan los diferentes estudios, la emprendedora toma la decisión adecuada para determinar si se procede del estudio al desarrollo o

su implementación; cuarto, se expone el marco teórico, el cual aborda las diferentes teorías que apoyan la investigación; quinto, se presenta la metodología, la cual comprende el tipo de investigación el enfoque y las técnicas utilizadas; en el sexto y último lugar, se encuentran los resultados, para sacar las conclusiones y recomendaciones.

1. Definición del problema

1.1 Planteamiento del problema

Factibilidad es el grado en que lograr algo es posible o las posibilidades que tiene de lograrse. Iniciar un proyecto de producción o fortalecerlo significa invertir recursos como tiempo, dinero, materia prima y equipos. Como los recursos siempre son limitados, es necesario tomar una decisión; las buenas decisiones sólo pueden ser tomadas sobre la base de evidencias y cálculos correctos, de manera que se tenga mucha seguridad de que el negocio se desempeñará correctamente y que producirá ganancias, (Luna y Chaves, 2001).

Según el DANE (2019) la cifra de desempleo en Colombia es de 9,5% y en el Departamento del Cauca es del 11,5 %, estos índices son muy altos, es una problemática social y económica lo cual lleva a pensar al estudiante futuro profesional a realizar un estudio de factibilidad para crear una empresa (Acqua Pole) que contribuya con la sociedad generando auto empleo y brinde oportunidades laborales para amigos y colegas.

Por otro lado, el cuidado de la salud es un factor muy importante en la vida del ser humano. La Organización Mundial de la Salud-OMS, 2020) Indicó que:

Al menos un 60% de la población mundial no realiza la actividad física necesaria para obtener beneficios para la salud (...). Por consiguiente, las enfermedades no transmisibles asociadas a la inactividad física son el mayor problema de salud pública en la mayoría de los países del mundo. (p.1)

Esto es generado por los malos hábitos alimenticios y la falta de ejercicio físico de las personas, lo cual hace que exista una tendencia a sufrir cambios negativos en su cuerpo, como lo

son; el sobrepeso, diabetes, colesterol, osteoporosis, dolor en las articulaciones, y también un bajo rendimiento físico, baja autoestima y estrés;

La insuficiente actividad física, que es uno de los factores de riesgo de mortalidad más importantes a escala mundial (...). Presentan un riesgo de mortalidad entre un 20% y un 30% superior al de aquellas que son lo suficientemente activas. (OMS, 2018, p.1)

La mengua de la actividad física se debe parcialmente a la inacción durante el tiempo de ocio y al sedentarismo en el trabajo y el hogar. Del mismo modo, el mayor uso de modos de transporte “pasivos” también contribuye a una insuficiente actividad física, (OMS, 2018).

“Colombia es el sexto país latinoamericano al que más se le atribuyen muertes por inactividad física, según OMS” (El Espectador, 2012, p.1). Estas condiciones tienden a seguir creciendo con el pasar del tiempo y para mitigar estas futuras enfermedades o ambientes desfavorables para el cuerpo se acude en su mayoría a gimnasios, y/o centros de acondicionamiento físico.

Según los resultados de la Encuesta Nacional de la Situación Nutricional en Colombia (ENSIN-2010), sólo el 26% de la población cumple con el mínimo de actividad física recomendada en el grupo de edad entre los 13 y los 17 años; este porcentaje aumenta a 42,6% entre los 18 y 64 años (Minsalud, 2014, p.1).

Un estudio realizado para caracterizar el riesgo y el nivel de actividad física en la ciudad de Popayán en los participantes de un programa de hábitos y estilos de vida saludables arrojó resultados como:

Una prevalencia de 18,3 % para actividad física vigorosa y moderada, el grupo poblacional que mayor porcentaje de actividad física realizó fue el adulto joven (18-35 años), el 64 %

de la población se encuentran en riesgo alto para la práctica de ejercicio físico (...). Dejan entrever la importancia de la realización de evaluaciones previas a la vinculación a programas de ejercicio físico, como medidas de seguridad, control y seguimiento del estado de salud. (Vernaza, et al., 2017, p.1)

Basados en las investigaciones y estudios realizados se evidencia que Popayán tiene un alto índice de mortalidad y de enfermedades crónicas por la falta de actividad física y la mala alimentación. Las causas son el sedentarismo, la mala utilización del tiempo de ocio, la tecnología, y el transporte pasivo. El propósito en la actualidad es hacer frente a esta situación mediante sitios que ayuden a medrar el rendimiento físico de las personas, contrarrestando las enfermedades hoy presentes y mejorando su calidad de vida, a través de una buena alimentación con bases nutricionales eficientes para cada persona, al igual que otros mecanismos como ejercicios funcionales y entrenamientos definidos para fortalecer el desempeño físico.

Mediante la realización del estudio también se pretende reflejar datos importantes acerca de la falta de actividad física en la ciudad de Popayán y deja entre ver que la comuna 2 de esta ciudad carece de un gym con características fundamentadas en el pole dance acuático, puesto que los gimnasios y centros de acondicionamiento físico del sector que hay en la actualidad no atienden el total de la población ni prestan servicios diferenciados como el que se pretende ofrecer a la población. De acuerdo a lo mencionado anteriormente se formuló la siguiente pregunta o interrogante

1.2 Formulación del problema

¿Es factible la creación de un gimnasio funcional a través del Pol dance “GIMNASIO ACQUA POL” en el centro comercial Terra Plaza de la Ciudad de Popayán?

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de un gimnasio funcional a través del Pole dance “GIMNASIO ACQUA POLE” en el centro comercial Terra Plaza de la Ciudad de Popayán.

2.2 Objetivos específicos

- Desarrollar un estudio de mercado que permita conocer la demanda frente al servicio que espera ofrecer el gimnasio.
- Elaborar un estudio técnico para determinar las necesidades físicas, de distribución y tecnológicas del proyecto.
- Determinar la estructura organizacional y legal del gimnasio en la ciudad de Popayán
- Realizar un estudio financiero para determinar la viabilidad económica y sostenibilidad del plan de negocio a futuro.
- Establecer los impactos sociales, económicos y ambientales que el gimnasio generara en la sociedad.

3. Justificación

El presente corpus de estudio rescata la importancia de realizar un adecuado y oportuno estudio de factibilidad para creación, específicamente, de una empresa dedicada a la prestación de servicio de un gimnasio funcional a través del pole dance acuático; trabajo de gran pertinencia si se tiene en cuenta la necesidad de valorar, examinar, diagnosticar e interpretar cada uno de los estudios que demuestren que es posible crear la empresa “gimnasio Acqua pole”.

Se identifica una necesidad de contribuir a la sana actividad física y mitigar los problemas de sedentarismo y obesidad en la sociedad ofreciendo una alternativa saludable como lo es el gimnasio funcional a través del pole dance acuático que cumpla con las necesidades y expectativas de los clientes.

Debido a la falta de actividad física las personas están sufriendo diferentes tipos de complicaciones. En Popayán se ve un alarmante índice de personas que sufren obesidad por la falta de actividad física y por llevar una mala alimentación a base de comida chatarra, esto les genera dificultades a la hora de poder desempeñarse en alguna tarea, Por motivo de las múltiples ocupaciones que tienen las personas no cuentan con el tiempo adecuado para poder realizar alguna actividad física, por lo tanto tienden a llevar una vida sedentaria, causante de múltiples enfermedades las cuales le generan dificultades a la hora de realizar alguna actividad física, una de las formas con que se busca recompensar al cuerpo es asistir a gimnasios o centros de acondicionamiento físico y también llevar una alimentación saludable, estas alternativas se han convertido en la mejor forma de hacer frente a dichas problemáticas.

En la actualidad se están desarrollando diferentes prácticas que ayudan a generarle una mejor condición física a las personas, una práctica que se ejecuta muy a menudo es el asistir a

gimnasios, y practicar la actividad física al aire libre, entre otras, las cuales las practican un cierto porcentaje de personas que quieren verse y sentirse bien.

Bajo la necesidades anteriormente mencionadas y con el objetivo de responder a las mismas se opta por la creación de un gimnasio el cual estará ubicado en el centro comercial Terraplaza de la ciudad de Popayán, en la comuna 2, se dedicara al cuidado de la salud, a mejorar el estado físico y mental, mediante la realización de un servicio diferencial acudiendo al pole dance acuático, como también a rutinas adecuadas que van conforme a los requerimientos de cada uno de nuestros clientes, se contará con personal totalmente capacitado dispuesto a sobrepasar las expectativas del cliente, como también con la mejor maquinaria y estándares de la más alta calidad que ayuden a brindar confianza y seguridad a la hora de adquirir nuestros servicios.

El estudio de factibilidad para la creación de la empresa se hará con la aplicación de las teorías y los conceptos básicos de la administración de empresas como lo es el proceso administrativo el cual se define como: “el conjunto de actividades secuenciales que debe desarrollar el administrador para alcanzar los propósitos organizacionales” (Londoño y Mesa, 1993)

Lo que se propone es hacer énfasis en planear, organizar, dirigir y controlar todos los recursos de la empresa en busca del cumplimiento de todos los objetivos y proyecciones de la misma.

Con el propósito de mejorar la calidad de vida por medio de la práctica de actividad física y buenos hábitos alimenticios, se plantean diferentes métodos que contribuyan a mejorar el rendimiento físico y la salud en general, enfrentando enfermedades existentes y previniendo futuras que se vienen presentando en la población, esto de acuerdo con lo planteado por la

Organización Mundial de la Salud que indica que: “La salud es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades” (OMS, s.f., p.1)

Con lo dicho anteriormente, se puede argumentar que el cuidado de la salud es de vital importancia en cualquier etapa de la vida, una de las estrategias más utilizadas es la práctica de la actividad física en la cual se pueden evidenciar sus múltiples; como por ejemplo un bienestar mental, ya que ayuda a que las personas puedan enfrentar de forma positiva las adversidades que se le presenten, además ayuda al mejoramiento de relaciones con personas del entorno social.

Los gimnasios y Como los centros de acondicionamiento físico, son establecimientos que prestarán un servicio médico de protección, prevención, recuperación, rehabilitación, control, y demás actividades relacionadas con las condiciones físicas, corporales y de salud de todo ser humano, a través de la recreación, el deporte, la terapia y otros servicios fijados por autoridades competentes y debidamente autorizados, orientados por profesionales en la salud, que coordinarían a licenciados en educación física, tecnológicos deportivos y demás personas afines que consideren que el tratamiento o rehabilitación de la (s) persona (s) se realice en los centros de acondicionamiento y gimnasios, (Minsalud, 2001).

Mediante estudios realizados en la ciudad de Popayán particularmente a los habitantes de la comuna 2 se pudo evidenciar la necesidad de un gimnasio innovador, en este caso con el diferencial de pole dance acuático, completo, con maquinaria de alta calidad y con personal totalmente capacitado que cumpla los requerimientos de los clientes, por lo cual se quiere llevar a la práctica los conocimientos y habilidades como futura profesional, las cuales se adquirieron a lo largo de la carrera y demás destrezas aprendidas en la institución, con el fin de aportar a la solución de problemas que se lleven a cabo en el entorno. Como empresa por medio de la innovación se va

a prestar mayor variedad de servicios y un horario flexible, donde prime el mejor servicio al cliente que permita que las personas se motiven a realizar más a menudo ejercicio dejando a un lado las excusas y el sedentarismo lo cual le va a generar un valor agregado con la práctica de pole dance acuático.

4. Antecedentes

El presente trabajo tipo emprendimiento tiene como referentes, internacionales, nacionales y locales, estudios que fortalecen la presente investigación.

4.1 A nivel internacional

Se evidencia el aporte dado por Cárdenas Armijos en el año (2019) en su trabajo de grado titulado “Plan de negocios para la creación de una academia de pole dance fitness para hombres y mujeres”, en la Universidad las Américas Quito” en el cual expresa.

El Pole Dance es una disciplina deportiva y artística la cual se ha hecho conocer a nivel latinoamericano en los últimos años, la actividad de Pole Dance ha ido en crecimiento de aproximadamente un 65 por ciento en EE. UU. y un 48 por ciento en países de habla hispana en los últimos 6 años, sin embargo, en Ecuador es un deporte que aún no tiene la suficiente difusión para ser promocionado y conocido. Esta disciplina puede llegar a generar polémica y controversias en la sociedad debido a que no posee una buena fama debido a distintos criterios de la gente. En la ciudad de Quito existe un número de academias de Pole Dance que ofrecen el servicio para mujeres, sin embargo, no hay una academia especializada en fitness para hombres y mujeres con un servicio personalizado en nutrición. A continuación, se presenta un plan de negocios con un exhaustivo análisis que engloba análisis del cliente, investigación de mercado, análisis de la industria y plan financiero en donde se comprueba que el proyecto a ejecutar es viable, rentable y ofrece un retorno superior al mercado, ya que con respecto a la liquidez corriente presenta datos positivos que implican que la empresa obtiene un dólar más para pagar cada dólar debido. Esto nos arroja luz verde para realizar el plan de negocios de la apertura de una academia de pole dance

fitness con nutrición personalizada en la ciudad de Quito y con proyecciones a abrir sucursales en Guayaquil y Cuenca.

En donde también se tiene en cuenta que Argentina y Brasil fueron los países pioneros. Allí se fundaron decenas de escuelas, academias e instituciones, como también centenares de practicantes de esta actividad. En los últimos 4 años se esta modalidad se amplía en países como Venezuela, Colombia, Chile, México, Perú, a nivel de gimnasios y academias privadas, Venezuela desafía tabú hacienda pole dance callejero.

A nivel internacional se evidencia el aporte dado por Marilyn Salazar P (2016) en su trabajo de grado titulado “El Pole Fitness” en la (universidad de Cuenca) en el cual expresa.

En la Ciudad de Cuenca, el pole fitness es una disciplina nueva e innovadora, la información sobre su aplicabilidad y método de enseñanza es poco difundida, lo que escasamente se encuentra son reportajes y artículos sobre lo novedosa que es la actividad, más no se han encontrado trabajos investigativos sobre los beneficios y las limitaciones que puede presentar su práctica.

La búsqueda de nuevas actividades físicas, tanto en hombres como en mujeres, tiene como objetivo el obtener resultados confiables, que permitan observar el mejoramiento de su estado, físico, para ello la práctica del pole fitness presenta una gama de actividades que son progresivas y consisten en tonificar el cuerpo a partir de la realización de figuras o acrobacias, giros de menor y mayor dificultad, con el propio peso del cuerpo, ayudando así a ganar fuerza y aumentar flexibilidad.

4.2 A nivel nacional

Se evidencia el aporte dado por Danilo Daza y Camilo Fernando Gómez (03 noviembre 2015) en su trabajo de grado titulado” Funcional Pole Dance” de la (Universidad Santo Tomas) en

el cual expresa; En cuanto al tema que vamos a desarrollar para el proyecto de creación de empresa, nos enfocamos en la práctica del Pole Dance.

La implementación de la evaluación funcional en el cual está inmerso nuestro proyecto, es la innovación a los programas o procesos de centros o gimnasios de la ciudad de Bogotá, de los cuales se implementan como principal producto o practica la ejecución de sesiones de Pole Dance, sin realizar un estudio previo al usuario y no se realiza un seguimiento al mismo.

Por lo cual, con el tiempo si no es adecuada la práctica se encontrarán problemas de salud o lesiones por la implementación y programación del ejercicio no adecuada. Con esto se generará una nueva perspectiva hacia los modelos o centros de entrenamiento de los cuales desempeñen u ofrezcan secciones para la práctica del Pole Dance, siendo nosotros los pioneros para el seguimiento estructurado con la evaluación funcional como medio de innovación al producto ofrecido.

Por tanto y según lo mencionado anteriormente de acuerdo con los parámetros estipulados por la Universidad Santo Tomas, la Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación, queremos también promover el buen uso de nuestro cuerpo como un sistema único e irrepetible y condicional, que se destinó para nuestro beneficio y por tanto, cuidarlo como nuestro tesoro propio, con esto aportaremos a la sociedad o en este caso a nuestro clientes potenciales soluciones a las necesidades personales en cuanto a su aspecto físico y funcional.

4.3 A nivel local

No se evidencio ningún antecedente referente para la presente investigación por lo tanto al desarrollar este trabajo se convertirá en un antecedente para futuras investigaciones.

5. Marco de referencia

5.1 Marco teórico

Frente al desarrollo de la investigación se hace preciso tener claridad acerca de los conceptos que serán base para su desarrollo, logrando así estructurar un adecuado marco teórico que oriente el estudio y permita fundamentar adecuadamente la dinámica investigativa.

En este sentido, es importante iniciar con el concepto de **Factibilidad**, en el cual según Juan José (8 de mayo 2001 Como se citó en Miranda, 2005) “sirve para orientar la toma de decisiones en la evaluación de un proyecto y corresponde a la última fase de la etapa pre operativa o de formulación dentro del ciclo del proyecto”, (p.2).

De acuerdo con Miriam Salazar el concepto de **Factibilidad** “es el que hace una empresa para determinar la posibilidad de poder desarrollar un negocio o un proyecto que espera implementar” (p.1)

De acuerdo con Miranda el concepto de **Factibilidad** “se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas” (p.1)

5.1.1 Cuáles son los componentes de la factibilidad

Según Oscar Giraldo (2016) “los componentes de la factibilidad son la Fundamentación y

1. justificación de la selección del Proyecto.
2. Productos que se quieren obtener.
3. Red de contenidos.
4. Objetivos.
5. Propuestas.
6. Recursos.

7. Evaluación”

5.1.2 Importancia de la factibilidad en un proyecto

De acuerdo con la página Impulsa (2020): “Gracias al conocimiento de factibilidad en un proyecto se puede determinar si se espera:

1. la continuidad del proyecto.
2. el abandono total del proyecto.
3. la continuidad de este; el estudio permite encontrar lo oportuno que puede llegar hacer el objetivo. (p.1)

Se debe a que entre sus objetivos; la factibilidad verifica el potencial del mercado, a su vez si existe alguna necesidad que aún no esté satisfecha; también si hay alguna ventaja de la cual se pueda sacar provecho desde el punto económico, ambiental, financiero y social para la producción de un producto.

A continuación, Filion et al (2011) en el libro innovación de la Universidad ICESI, habla sobre el plan de negocios por lo tanto da a expresar lo siguiente: “El plan de negocio buscar dar respuestas adecuadas, en un momento específico, a las cinco grandes preguntas que todo empresario, todo inversionista, todo financista, todo proveedor, todo comprador etc. desea resolver” (p.6).

Todo empresario hace el plan de negocio, pero no todos los hacen en la misma forma, con el mismo detalle o con las mismas herramientas. La complejidad del plan de negocio es directamente proporcional a las demás en donde se evidencia lo siguiente.

5.1.3 Análisis de mercado.

Que tiene como objetivo central el determinar con un buen nivel de confianza los siguientes aspectos: la existencia real de clientes para pagar el precio establecido, la determinación de la cantidad demandada, la aceptación de las formas de pago, la validez de los mecanismos de mercadeo y venta previstos, la identificación de los canales de distribución de los canales de distribución de las ventajas y desventajas competitivas. Etc., este análisis es con gran frecuencia el más difícil del proceso, y es la piedra angular de cuyos resultados se desprende muchos otros análisis.

5.1.4 Análisis técnico

Que tiene como objetivo central el definir la posibilidad de lograr el producto o servicio deseado en la cantidad y con la calidad y el costo requerido esto origina la necesidad de identificar procesos productivos, proveedores de materias primas, equipos, tecnología, recursos humanos, suministros, sistemas de control, etc.

El análisis técnico comprende todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y operatividad del proyecto en el que se verifica la posibilidad técnica de fabricar el producto o prestar el servicio, y se determina el tamaño, localización, los equipos, las instalaciones y la organización requerida para realizar la producción.

El estudio técnico debe responder a unos interrogantes: ¿El cómo?, ¿El cuándo?, ¿El dónde?

Y con qué se va a elaborar el producto o a prestar el servicio.

5.1.5 Análisis administrativo

Se define como el examen exhaustivo de los planos organizativo, dinámico, funcional, estructural y comportamental en una empresa u organización para detectar situaciones anómalas y

proponer las soluciones que sea necesario. El análisis administrativo se puede facturar en dos niveles según su profundo microanálisis y, además, se puede practicar en tres niveles según su alcance:acrónico, sincrónico y diacrónico.

5.1.6 Análisis financiero

Cuyo objetivo central es determinar las necesidades de recursos financieros, las fuentes y las condiciones de ellas y las posibilidades reales de tener acceso a dichas fuentes.

5.1.7 Análisis de impacto social

Que se refiere a la determinación de la incidencia que tiene el negocio sobre el conglomerado social en el cual se va a llevar a cabo, y las probabilidades reales de evitar incidencias negativas sobre la comunidad, pues ellas pueden afectar las posibilidades de éxito del proyecto.

5.1.8 Principio económico ambiental

Todos los costos inherentes al deterioro y el control del ambiente, aparte de la totalidad de los beneficios derivados de la protección de los recursos y el ambiente en un esquema global de costo-beneficios, con equilibrio de los costos y beneficios en cada sector del quehacer humano, fortaleciendo la base de recursos a la que recurrirán las generaciones presentes y futuras.

5.1.9 Economía

Es una ciencia social que se encarga de estudiar la forma en que los seres humanos, como individuos o grupos, tratan de adaptar recursos escasos a sus necesidades mediante los procesos de producción, distribución, sustitución, consumo e intercambio.

5.1.10 Beneficios de realizar ejercicios en el agua.

Según la revista saludhable.com (2018):

Los ejercicios en el agua o *Aquafitness*, en algunos países llamada *hidro gimnasia*, son una actividad física muy segura y recomendable para cualquier tipo de población, especialmente mujeres embarazadas, adultos mayores, personas con algún tipo de lesión que necesiten alguna terapia recuperativa. Sin dejar a un lado a los atletas y deportistas de alto nivel que requieren un entrenamiento en el medio acuático para adquirir más resistencia, fuerza y potencia. Esto porque los ejercicios dentro del agua son más duros de realizar que en el medio normal por la resistencia que produce el volumen y densidad del agua.

Consumir un gasto calórico más elevado de lo habitual, lo que permite quemar grasas poco beneficiosas en nuestro organismo.

-Beneficia la respiración torácica. Esto favorece el movimiento de cintura y abdominal, mejorando así dolores de espalda y lumbares.

-Disminuye el riesgo de enfermedades cardiovasculares
Favorece la circulación sanguínea.

-Fortalece músculos.

-Mejora el desarrollo psicomotor.

-Genera un estado de ánimo positivo.

Entre todos estos beneficios positivos generados en nuestro bienestar al realizar ejercicio físico en el agua, cabe destacar que la mejora de nuestro estado de ánimo es una de las condiciones con más valor tras finalizar este tipo de ejercicios. (p.1)

5.1.11 Beneficios de realizar ejercicio a través del pole dance

La página aerialmad.es (2019) realizar ejercicio a través del pole dance Incrementa la fuerza. Probablemente sea el beneficio más visible del Pole dance. ya que aumenta los brazos, hombros, abdomen y piernas de las chicas y chicos que lo practican. Además, al ser un ejercicio funcional, el aprendizaje y los nuevos trucos van acompañados del aumento de la resistencia muscular.

5.1.12 Flexibilidad

La flexibilidad es juventud. El Pole ayuda a mantenerse joven y dinámico. El trabajo de estiramientos y flexibilidad enfocado a logrado figuras más estéticas y artísticas en la barra, pero en realidad servirá para mejorar el dinamismo día a día, en la vida cotidiana. La suma de la fuerza con la elasticidad hará que se vaya logrando mejorar los trucos en la barra. Pero, además, la flexibilidad es fundamental para la salud. Mejora la postura, previene las lesiones, también dolores en la espalda baja, los hombros y el cuello y mejora el riego sanguíneo. No sólo eso, también ayuda a recuperarse más rápidamente del cansancio muscular, lo que significa que ayuda no sólo en el Pole, sino en cualquier otro deporte que se practique y en cualquier aspecto de la vida.

5.1.13 Aceptación del cuerpo.

Como dicen en inglés «*last but not least*». Aunque sea la última, no significa que sea la menos importante. Al contrario, probablemente es la fundamental y es la suma de todas las anteriores. Vivimos en una sociedad de clichés, de estereotipos de belleza, que hace que en ocasiones haya complejos. El Pole Dance ayuda a quererse, y a aceptarse y desde esa aceptación empezar a mejorar, pero sin buscar algo que no es. En el Pole hay tantos tipos de cuerpo como personas.

Cuando se van haciendo figuras, movimientos y trucos aumenta el autoconocimiento, lo que se sabe del cuerpo.

El Pole ayuda enormemente a ver que los límites están más allá de lo que pensábamos, que se pueden hacer cosas increíbles con él y que es una pieza clave en la salud física y mental. En definitiva, el Pole Dance también es una maravillosa terapia positiva para el amor propio.

5.1.14 Actividad física según el Ministerio de Salud

Según el Ministerio de Salud en su artículo publicado el (19 de junio del 2020) es necesario sumar, por lo menos, 150 minutos a la semana de actividades físicas moderadas, si tiene más de 18 años.

Como caminar rápido, montar en bicicleta, nadar continuo, patinar, bailar, empujar una silla de ruedas, aeróbicos de bajo impacto, Ti Chí, hacer ejercicios de gimnasia casera, jardinería, pescar de pie, remar, hacer tarea de limpieza en casa, jugar ping pong, o tenis dobles. Estas son actividades con las cuales se alcanzan los beneficios esperados en salud, con un alto grado de seguridad, disminuyendo la probabilidad de dolor o lesiones. En éstas el cuerpo se calienta y se aumenta un poco la respiración y el ritmo cardíaco, pero la persona puede hablar con frases largas mientras hace la actividad sin verse ni sentirse agitado.

5.1.15 La salud

De acuerdo con la Organización Mundial de la Salud (OMS, s.f.) “La salud es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades” (p.2)

5.1.16 Cuidado de la salud

La salud es un concepto que abarca mucho más que la ausencia de enfermedad. Hábitos como una dieta sana, ejercicio regular, ausencia de tóxicos, vivir con optimismo y fomentar las relaciones sanas nos puede ayudar a conseguir un estado de salud óptimo (Mapfre, 2020)

5.1.17 Implementos a utilizar en el entrenamiento del pole dance acuático.

Es realmente importante utilizar un equipo de fitness acuático para evitar lesiones y daños en el cuerpo y lo largo del entrenamiento, para el pole dance acuático, se deben utilizar las mancuernas acuáticas, cinturón de flotación, puño en tobillo/ muñeca, pull buoy, guantes acuáticos, flotador de espuma, bandas acuáticas entre otras.

5.2 Marco legal

Este estudio se fundamenta según los requerimientos de las leyes colombianas:

5.2.1 Constitución política de Colombia.

Ley 1014 de 2006 (enero 26) De fomento a la cultura del emprendimiento. Por la cual se dictan normas para el fomento a la cultura de emprendimiento empresarial en Colombia. El Ministerio del Comercio, Industria y Turismo, cuenta con el Viceministerio de Desarrollo Empresarial, el cual tiene la misión de consolidar una cultura del emprendimiento en el país y crear redes de institucionales en torno a esta prioridad del Gobierno Nacional.

La Ley 905 de 2004, Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo del micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.

El Decreto 4466 de 2006, por el cual se reglamenta el artículo 22 de la Ley 1014 de 2006, sobre constitución de nuevas empresas.

Por otra parte, los requisitos para crear un establecimiento gastronómico en Colombia para evitar sanciones de acuerdo a lo planteado por la Cámara y Comercio, son los siguientes:

Matricula mercantil. La solicitud se debe hacer en la Cámara de Comercio, según corresponda su ubicación, diligenciar el Registro Único Empresarial – RUES.

Certificado de Sayco y Acinpro-Si el establecimiento hace uso de música o de alguna obra protegida por derechos de autor, se deben pagar los derechos correspondientes a la organización Sayco y Acinpro (OSA).

5.2.2 Código sustantivo del trabajo.

Es un conjunto de procedimientos legales que reglamentan las relaciones individuales que surgen entre el trabajador y el empleador, buscando un equilibrio entre las dos. Establece las formas de contratación, el concepto de salario y sus modalidades, los derechos y deberes de los trabajadores y de los empleadores, las prestaciones sociales, la libertad de asociación. (Echavarría, 2008)

El código sustantivo del trabajo también introduce la parte de la implementación de los contratos a término fijo, el empleo temporal y diversas modalidades de subcontratación, detrimento de los trabajadores.

El establecimiento del salario integral para los salarios superiores a 10 salarios mínimos legales vigentes.

El cambio el régimen de cesantías:

Estas entran a ser administradas por los Fondos de Cesantías.

Da terminación a la retroactividad de las cesantías para los contratos de trabajo celebrados posteriormente a la expedición de la Ley. (Echavarría, 2008)

5.2.3 Derecho a la salud.

El derecho a la salud constituye uno de los derechos humanos fundamentales, que son aquellos que existen con anterioridad a la sociedad y al Estado, ya que corresponden a la persona humana por su condición de tal y por el sólo hecho de serlo. Además de su reconocimiento, sin embargo, los ciudadanos tienen derecho a su protección no sólo por el Estado nacional sino asimismo en el ámbito internacional. (Constitución Nacional y Tratados Internacionales sobre los Derechos Humanos, 2014).

6. Metodología

6.1 Tipo de metodología

Para alcanzar el objetivo del Estudio de Factibilidad para la creación de un Gimnasio “Acqua pole” en el centro comercial (Terra Plaza) en la ciudad de Popayán (Cauca), de modalidad emprendimiento se realizó una investigación que tuvo un enfoque mixto en el proyecto en el cual se utilizó dicho enfoque porque se recolecto información cuantitativa a través de una encuesta y en lo cualitativo se busca conocer el comportamiento de los clientes para obtener la información verídica, como afirma (Hernández Sampieri et al, 2014), la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para sacar conclusiones producto de toda la información recolectada y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio.

Chen (2006 como se citó en Hernández Sampieri et al, 2014) define el enfoque mixto, “Como la integración sistemática de los métodos cuantitativo y cualitativo en un solo estudio con el fin de obtener una “fotografía” (p.10) más completa del fenómeno. Éstos pueden ser conjuntados de tal manera que las aproximaciones cuantitativa y cualitativa conserven sus estructuras y procedimientos originales (“forma pura de los métodos mixtos”). Alternativamente, estos métodos pueden ser adaptados, alterados o sintetizados para efectuar la investigación y lidiar con los costos del estudio (“forma modificada de los métodos mixtos”) (Chen, 2006 Johnson et al., 2006 como se citó en Hernández Sampieri et al, 2014). Para ello se utilizó encuesta, dado que es un elemento vital para conocer la respuesta del cliente hacia el servicio.

6.2 Tipo de investigación

La investigación además será de tipo descriptiva, la cual lleva al investigador a mostrar la realidad tal como se vive en el contexto de la ciudad de Popayán. Arias (2012) manifiesta que:

La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere. (p.24)

Por lo cual esta investigación se utilizará para analizar esta idea de negocio, aclarando las dudas que surgen por medio de encuestas e investigación.

6.3 Fuentes y técnicas para la recolección de la información

6.3.1 Fuentes Primarias.

Las fuentes primarias fueron las personas encuestadas. Para poder llevar a cabo la investigación del Estudio de Factibilidad sobre la creación de un gimnasio con pole dance acuático (Acqua pole) en la Ciudad de Popayán (Cauca), se utilizará un instrumento como lo es la encuesta para medir las variables de comportamiento de compra, perfil de los clientes, hábitos y expectativas, se aplicará una encuesta personal cara a cara en los barrios cercanos del centro comercial (Terra Plaza) aparte también se realizará en sitios de alta afluencia de población objeto estudio, este se verá como un anexo enumerado dentro del trabajo para un mejor conocimiento.

Según el autor Díaz de Rada (2001 como se citó en Ruiz, 2011) describe a la encuesta como una búsqueda sistemática de información en la que el investigador pregunta a los investigados sobre los datos que desea obtener, y posteriormente reúne estos datos individuales para obtener durante la evaluación datos agregados. Con la encuesta se trata de:

Obtener, de manera sistemática y ordenada, información sobre las variables que intervienen en una investigación y esto sobre una población o muestra determinada. Esta información hace referencia a lo que las personas son, hacen, piensan, opinan, sienten, esperan, desean, quieren y odian, aprueban o desaprueban, o los motivos de sus actos, opiniones y actitudes. (p.2)

Para ello, el cuestionario de la encuesta debe contener una serie de preguntas o ítems respecto a una o más variables a medir. Gómez (2006 como se citó en Ruiz, 2011) refiere que:

Básicamente se consideran dos tipos de preguntas: cerradas y abiertas. Las preguntas cerradas contienen categorías fijas de respuesta que han sido delimitadas. Las preguntas abiertas no delimitan de antemano las alternativas de respuesta, se utiliza cuando no se tiene información sobre las posibles respuestas. (p.3)

A su mismo modo también se realizará la observación y entrevistas, a los habitantes de la ciudad de Popayán esto nos ayuda a organizar de una manera eficaz las ideas y necesidades que tienen los habitantes y poder así mismo finalmente concluir con el objetivo propuesto.

6.3.2 Fuentes secundarias.

La investigación empleó como fuentes secundarias: libros, tesis de grado, revistas, artículos en bases de datos tales como Dialnet, Redalyc y Scielo, Gobernación del Cauca, oficina de turismo, boletín de estadística DANE e información indispensable de la Cámara de Comercio del Cauca y oficina de planeación del Municipio de Popayán.

6.4 Población y muestra

La investigación de mercado para el estudio de factibilidad permitirá conocer a detalle la demanda del mercado, con el fin de ofrecer un servicio adecuado a las necesidades y expectativas de los potenciales clientes.

Población objeto de estudio: Está conformado por mujeres y hombres entre 16 y 59 años de los estratos 2 ,3 de Popayán.

Otras características del mercado objetivo: Mujeres y hombres que buscan un deporte que los ayude a llevar una vida saludable.

6.4.1 Tamaño de la población.

-Género: hombre y mujeres

• **Edad:** Entre 16 y 59 años

• **Estratos socioeconómicos:** 2 y 3

• **Localización:** Municipio de Popayán

• **Estilo de vida:** buscan un deporte que los ayude a llevar una vida saludable.

De acuerdo con los Datos del DANE los hombres y mujeres entre los 16 y 59 años de la población del Municipio de Popayán equivale a 46.170 habitantes.

Tabla 1.

Marco Muestra

RANGO	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
16-20	1689	3757	5446
21-25	1589	16542	18131
26-40	1761	2757	4518
41-45	1780	1000	2780
46-50	1861	1100	2961

51-55	2444	2646	5090
56-59	1961	5283	7244
TOTAL	13085	33085	46170

Fuente: DANE

Con base en el censo; Proyección entre 16 a 59 años de la población del municipio de Popayán: 46.170

Población (hombre y mujeres) entre las edades 21-25: 18.131

Población (hombre y mujeres) entre las edades 56-59: 7.244

6.4.2 Tamaño de la muestra

$$n = \frac{N \cdot z^2 \cdot p \cdot q}{(N - 1) \cdot e^2 \cdot p \cdot q}$$

Dónde:

N= 46.170 total de la población.

Z = 1.645 (nivel de confiabilidad). 90% (margen de confiabilidad)

P = 50% (probabilidad que sí ocurra).

Q = 50% (probabilidad que no ocurra).

E = 7% (Error muestral).

O= 208 (población objeto de estudio).

$$n = \frac{46,710 \cdot (1,645)^2 \cdot (0,5 \cdot 0,5)}{(46,710 - 1) \cdot (0,07)^2 \cdot (1,645)^2 \cdot (0,5 \cdot 0,5)}$$

$n = 139$ Encuestas.

Se determinó que para la ejecución del objetivo de este trabajo se tomará la comuna 2 y 3 de la ciudad de Popayán, es decir un porcentaje del 86% del norte de la ciudad.

Se hace un filtro con el objetivo de conocer los estratos a los que pertenecen cada uno de los habitantes y se concluye que solo el 20% de la población serian nuestro segmento de mercado. Este porcentaje sale de la encuesta realizada en los estratos 2 y 3 de la ciudad de Popayán, también se realizan operaciones para determinar clientes potenciales y capacidad de atención por parte del centro de acondicionamiento físico.

6.43. Tratamiento de la información.

La información que se recolecto a través de la observación, encuestas, entrevista, y páginas web, se sistematizo en Microsoft Word, Excel, y Spss con el propósito de poder realizar de la mejor forma la investigación. Word ayuda a organizar y escribir los documentos de forma más eficaz, se introduce la información recolectada en cada entrevista y observación que se hizo en cada visita, Excel ayuda a realizar el cálculo del presupuesto que se deberá invertir en cada una de las actividades que se realizaran para poder obtener información que se analiza, se compara y se escoge la más relevante. Después de realizar la encuesta se acudió al Spss para tener una mejor interpretación y análisis de los datos suministrados por los encuestados.

Según Carlos Felipe Muñoz (2019) el consentimiento informado es:

Un documento legal y un mecanismo para respetar la dignidad y proteger los derechos y el bienestar de los sujetos participantes, debe incluir información sobre el propósito de la investigación, la justificación, los riesgos y los beneficios, que le permitan a un sujeto decidir voluntariamente su participación. (p.3)

La interpretación de entrevista, se le realizo a una persona la cual era (instructor de Gimnasio) en donde en general dice que este establecimiento sería de gran ayuda para la sociedad, ya que sus ejercicios ayudan a llevar una vida saludable, previene enfermedades y ayuda con otras, aparte de que lo puede practicar cualquier persona entre las edades desde los 16 hasta los 59.

En la observación se pudo establecer la curiosidad de varias personas al escuchar la idea de negocio y aunque hubo otras que no les llamó mucho la curiosidad la gran mayoría si acepto la idea, e incluso se ofrecieron a participar en este tipo de ejercicio bajo el agua.

8. Desarrollo de la idea de negocio o creación de empresa

Para el desarrollo de la idea de negocio se realizó cada uno de los componentes de la factibilidad los cuales están integrados:

8.1 Estudio de mercado

Tabla 2.

Ficha técnica de investigación de mercados

FICHA TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	
Nombre del proyecto de Investigación	Estudio de factibilidad para la creación de un gimnasio funcional a través del pole dance “Gimnasio Acqua Pole” en el centro comercial Terra plaza de la ciudad de Popayán.
Firma Encuestadora	Juliana Andrea Rodríguez Castillo
Fecha de realización de campo	Del 20 de febrero al 11 de marzo
Persona natural o jurídica que la realizó	Persona natural
Fuente de financiación	Fuente de financiación propia
Grupo Objetivo	Hombres y Mujeres entre las edades de 16 a 59 años Estratos socioeconómicos 2 y 3 de la ciudad de Popayán (Cauca)
Diseño Muestral	Muestra ponderada por la ciudad de Popayán, rango de edad entre los 16 y 59 años, género masculino y femenino estrato 2 y 3

Marco Muestral	Bases de datos recolectados del DANE
Tamaño de la muestra	139 encuestas.
Técnica de recolección	Encuesta realizada a través de correo electrónico Popayán Cauca
Cobertura Geográfica	
Margen de error y confiabilidad (Precisión)	Se observa un error estándar relativo de estimación del 7% para proporciones con fenómeno de ocurrencia superior al 50% y con un nivel de confianza del 90%.
Fecha de entrega del informe	Junio de 2021
Tema o temas concretos a los que se refiere	Ver adjunto cuestionario

Fuente. Elaboración propia

8.1.1. Objetivos estudio de mercado

General

Caracterizar el comportamiento de las variables del mercado que sitúan el nuevo negocio en un mercado específico.

Específicas

- Realizar análisis de la oferta para determinar la rentabilidad del sector, con el fin de evaluar el valor y la proyección futura de empresas que operan en dicho sector.
- Definir el segmento de mercado, sus rasgos, hábitos, preferencias y tendencias de esta manera ajustar las características definitivas del servicio.
- Establecer las variables de la mezcla de mercado que permitan posicionar el servicio a ofrecer.

8.1.2 Análisis de la competencia.

Se debe conocer el comportamiento de nuestra competencia tanto directa como indirecta, para de este modo poder determinar el estudio de factibilidad del proyecto (Gimnasio con pole dance acuático) en la ciudad de Popayán.

8.1.3 Competencia Directa.

El centro de acondicionamiento físico SPARTA, cuenta con dos grandes competidores directos los cuales son Zona Fit y el gimnasio Hegla One quienes han puesto maquinaria de última tecnología y personal especializado lo cual los hace atractivos en el mercado y atractivos para sus clientes, estos 2 gimnasios están estructurados de la siguiente forma:

8.1.4 Centro fit de acondicionamiento físico.

Estado de Máquinas: Se pudo observar que el estado de las máquinas está en buenas condiciones, muy bien cuidadas, el centro de acondicionamiento físico cuenta con gran variedad de máquinas, como lo son bicicletas, elípticas y otras que se usan para realizar los diferentes tipos de ejercicios por lo cual se puede concluir que es un gimnasio moderno.

Número de máquinas y otros:

Ciclas: 15, Elípticas: 10, Multiusos: 2, Mancuernas: 30.

También cuentan con un exhibidor de proteínas, una nevera, guarda bolsos, bancos, 10 colchonetas, y 1 equipo de sonido.

Servicios:

-Programa de fortalecimiento

-Programa de entrenamiento funcional: 6 am-7am y de 6pm-7pm

-programa cardiovascular: 7 am-7 pm.



Precios y promoción: El servicio tradicional tiene un costo de \$54.000 realizan un descuento de 5 mil pesos si acuden 3 personas, si van 2 descuentan 3 mil pesos.

Secciones: valor de \$40.000 ,10 clases y una duración de 1 mes.

Tienen 2 diferentes precios de inscripción los cuales son: \$30.000 que tiene derecho a una valoración física y \$70.000 valoración física por parte de un especialista en entrenamiento deportivo.

Personalizado: tiene un costo de \$300.000 el cual lo realiza uno de los instructores y puede asistir de lunes a sábado a las clases. También \$240.000 donde se asiste solo 3 veces a la semana.

Talento humano de la empresa: cuentan con 3 instructores, 2 de ellos hombres y 1 mujer, el personal es capacitado

Infraestructura y espacio: El espacio para realizar los diferentes tipos de ejercicios es el adecuado, es un espacio amplio y en buenas condiciones.

Horario de atención: de lunes a viernes: 5am-1pm y 3pm-9pm

Sábados y festivos: 7am-1p

Fuente: www.gimnasiozonafit.com

Gimnasio Hegla one.

Estado de máquinas: algunas de las maquinas son modernas las cuales están en excelente estado, la mayoría son antiguas tienen deterioro por el uso, están un poco descuidadas, esto puede llevar a que sus clientes tengan algún tipo de accidente.

Número de máquinas y otros: Cuentan con 15 ciclas, 3 caminadoras, 5 elípticas, 2 multifuncionales, 2 prensas, 1 jaca, 2 sentadillas, 5 bancos, 25 mancuernas antiguas, 2 extensiones, 15 colchonetas, 2 predicador, 2 romanas, 4 barras, 5 llantas, 10 cuerdas, entre otras.

Servicios:

-Trx

-Step

-Cardio

-Zumba

-Crossfit

-Funcional

-Aeróbicos

-Musculación

-Cardio Boxing.

-Baile deportivo.

Precios y promoción: La mensualidad tiene un costo de \$50.000, con un valor de \$5.000 la inscripción único pago.

Si asisten 2 personas el costo de la mensualidad es de \$50.000 sin el pago de inscripción que serían los 5.000, y si asisten 3 personas pagan \$45.000 la mensualidad sin el pago de inscripción.

Personalizado: tiene un costo de \$200.000 más los \$50.000 de la mensualidad lo cual da un valor de \$250.000 este personalizado lo realiza la instructora, si lo realiza un instructor tiene un costo de \$300.000

Talento humano: Personal: cuentan con 3 instructores 2 de ellos hombres y 1 mujer, son empíricos.

La atención y el servicio al cliente es de excelente calidad, mediante la visita realizada se pudo notar que son muy atentos y pendientes de las necesidades del cliente.

Espacio e Infraestructura: El espacio no es el adecuado para realizar los ejercicios es muy estrecho y esto puede ocasionar algún tipo de accidente. La infraestructura está en muy buenas condiciones.

Horario:

Lunes a viernes: 4.5am a 1 pm - 2:30 pm a 9:30 pm.

Sábados y festivos: 9 am a 1 pm.

Fuente: <https://es-la.facebook.com/gimnasioheglaonepopayan/>

8.1.5 Competencia indirecta.

Tenemos competidores indirectos los cuales serían gimnasios pequeños ubicados en los diferentes barrios de la comuna 2 de la ciudad de Popayán, que ofrecen servicios de acondicionamiento físico, pero que sólo colocan sus máquinas para que los clientes las manipulen, no hacen un seguimiento riguroso que ayude a demostrar y/o notar los cambios en el cliente, este tipo de servicio genera desconfianza en las personas por lo tanto muchas prefieren no adquirir dicho servicio, uno de nuestros competidores es el gimnasio “*Body X-treme*” ubicado en el barrio la paz y está estructurado así:

Estado de máquinas: el estado de máquinas es excelente, están muy bien cuidadas, son máquinas modernas, que le brindan seguridad y confianza a los clientes a la hora de usarlas.

número de máquinas: Cuentan con 1 prensa, 3 ciclas, 2 sentadillas, 1 predicador, 2 multifuncionales, 1 pres de banca recto, 1 pres de banca inclinado, 1 pres de banca declinado, 1 máquina de jaca, 12 colchonetas, 3 cuerdas, 25 mancuernas modernas, 2 elípticas, 2 bancos, entre otras.

Cuentan con un exhibidor de proteínas, una nevera y un equipo de sonido.

Servicios: Prestan los siguientes servicios: Sala de musculación, baile deportivo, ejercicio funcional, Step, entrenamiento semi-personalizado.

Precio y promoción: el valor de la mensualidad es de \$50.000 con un costo de inscripción de \$10.000. No realizan descuentos.

Personal de la empresa: 3 instructores de los cuales 1 es el dueño, 1 es instructor personalizado, y 1 está por pasantía.

Espacio e infraestructura: El espacio no es el adecuado, las maquinas son muchas para el espacio que hay, la infraestructura está en buen estado para su debida prestación del servicio.

Horario: lunes a sábado: 5:00 Am- 11:00 am – 5:00 Pm-10: 00 pm.

También encontramos otros gimnasios de barrio 2 gimnasios en la paz, 2 en Bello horizonte, 1 en Bella vista, 1 Villa del viento, 2 Vía al bosque.

De acuerdo con la información obtenida por medio de la observación y entrevistas se pudo evidenciar que muchos de los gimnasios presentan inconvenientes a la hora de prestar el servicio, los cuales son la falta de maquinaria, falta de personal capacitado, poco espacio, no hay parqueaderos, entre otros. Habiendo mencionado lo anterior, cabe concluir que hay un nicho de mercado insatisfecho, lo cual genera consigo una oportunidad para crear un gimnasio con pole acuático que contribuya a la satisfacción de esta población.

8.1.6 Características del mercado.

La segmentación permite dividir el mercado en grupos, en los cuales se identifican las características, necesidades y sus semejantes; esto es lo que permite una adecuada segmentación del mercado.

Para determinar el segmento de mercado apropiado, se debe tener en cuenta los aspectos geográficos, demográficos y conductuales.

Por consiguiente, también debe de tenerse en cuenta que es una manera de representar la oferta y la demanda, de crear relaciones comerciales, de tener en cuenta los precios y de unificarlos para de esta manera poder establecer la oferta y la demanda.

8.1.7 Demanda Potencial.

Hace referencia a la importancia que podría generar la demanda con respecto a la creación del gimnasio en Terraplaza de la ciudad de Popayán y para ello se tiene en cuenta la población, según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2005) “Popayán en el 2019 tiene 286.953 habitantes, con distribución de población 86% urbana y 14% rural, siendo el 52,6% de sus habitantes de sexo femenino y 47,4% del sexo masculino” con datos procesados del Censo 2005 proyectados a 2020.

La comuna 2 se compone de 58 barrios del norte de la ciudad, 604 manzanas, 7,380 viviendas y la habitan 36.452 personas, es la comuna con el mayor numero de barrios y personas de la ciudad (el 21% y el 17% respectivamente), según la clasificación se puede decir que en esta comuna existen viviendas de todos los estratos, pero priman el 2 y 3 con el 80% y solo el 6% son estratos 5 y 6 (Innovadores Popayán, 2017).

Nuestros segmentos de mercado serian las personas mayores de 16 años es decir que de los 36,452 solo el 72% seria nuestra población objetivo equivale a 26,245 de los cuales 13.920 son mujeres y 12.325 son hombres, con un ingreso de 1 SMMLV que quieren verse y sentirse bien, que quieren mejorar su rendimiento físico y mental, personas que sufren de sobre peso, con malos hábitos de vida, con problemas de estrés, personas que requieran de una terapia que les mejore su

día a día, los estratos 2,3 que habitan en la ciudad de Popayán específicamente en la comuna 2 sector norte de la ciudad, de igual manera nuestra empresa estará abierta para cualquier persona que este dispuesta a mejorar su calidad de vida.

8.1.8 Demanda Real.

La demanda real, hace referencia a los servicios que la organización está en capacidad de atender mensualmente. En el presente caso para poder obtener el resultado de nuestra demanda real se sacó el 20% de 36.452 el cual es el total de personas que habitan en la comuna 2 dando como resultado 3.180 personas las cuales serán nuestros clientes reales, que pertenecen a la comuna 3,4 5 de la ciudad.

8.1.8.1 Análisis de la demanda. Se realizó una encuesta a diferentes personas de la comuna 2 de la ciudad de Popayán, capital del departamento del Cauca, para conocer la factibilidad de un gimnasio con pole dance acuático, se estudian diversos aspectos que se consideran importantes, a continuación, se presentan los diferentes resultados obtenidos en tablas, con su respectiva gráfica y análisis.

De acuerdo con lo anteriormente nombrado, los resultados que arrojaron las encuestas que se les realizó a los habitantes de la ciudad de Popayán con respecto a la viabilidad del gimnasio con pole dance acuático fueron las siguientes.

8.1.9 Análisis de resultados de la encuesta.

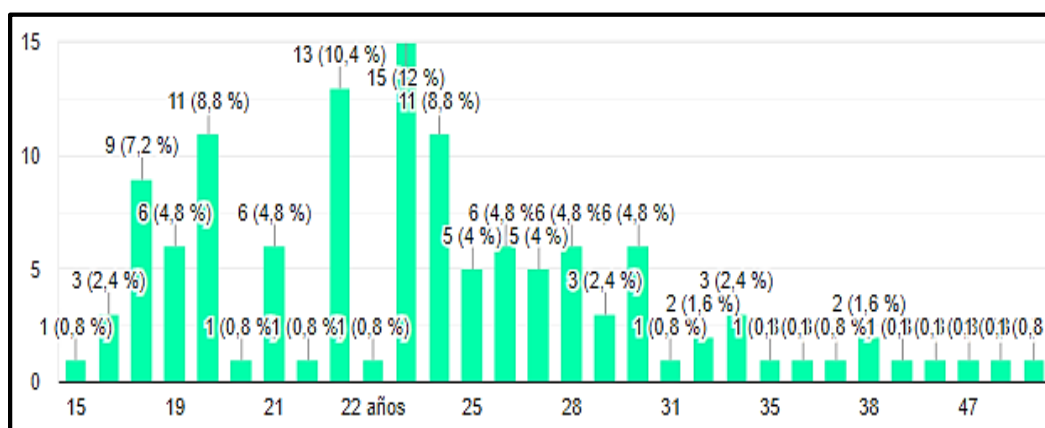


Figura 1. ¿Cuál es su edad?

Fuente. Elaboración propia

Comentario: Del 100% de las personas encuestadas, entre las edades de 22 y 25 años obtuvieron un 12% como resultado a la hora de resolver el cuestionario, lo que da a entender que esa fue la edad más representativa al estar de acuerdo sobre la creación de un gimnasio con pole dance acuático en la ciudad de Popayán (Cauca).

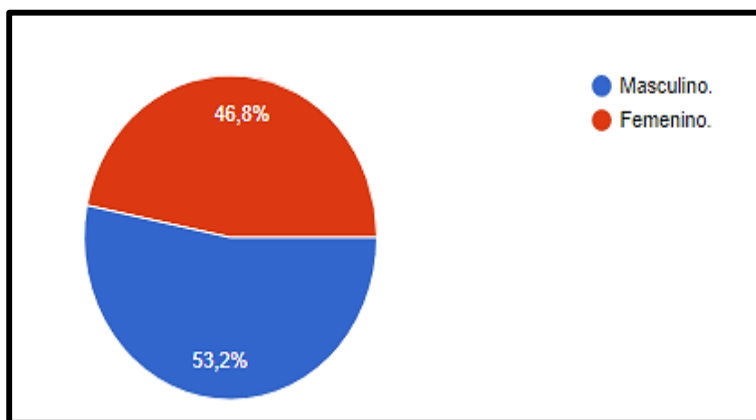


Figura 2. ¿Cuál es su género?

Fuente. Elaboración propia

Comentario: El 53.2% de los encuestados de la ciudad de Popayán (Cauca) son del género masculino ya que son los más interesados a la hora de realizar deporte y este tipo de ejercicios les llaman un poco más la atención.

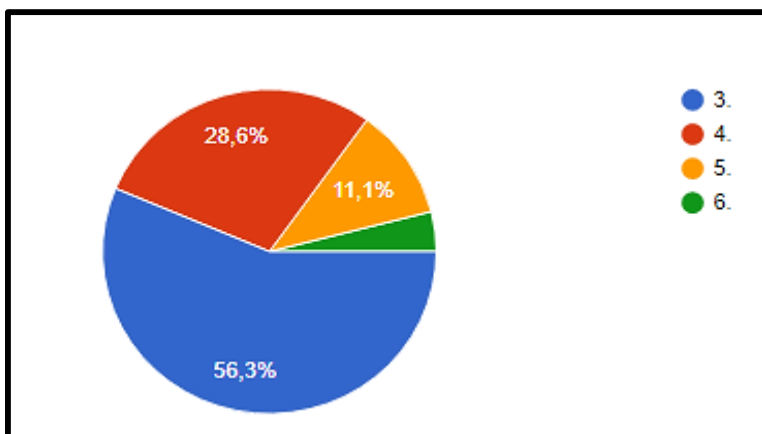


Figura 3. ¿cuál es su estrato?

Fuente. Elaboración propia

Comentario: El 56,3% de los habitantes de la ciudad de Popayán son de estrato 3 podemos observar que es una alta población en comparación con los demás estratos, por lo tanto, el estrato con el valor más bajo en este caso sería el estrato 6 con un 4% hay algo más de fondo, se asumía que el 80% de la población objeto de estudio pertenecen a los estratos 2 y 3, mientras que el estudio indica que la población más representativa de la comuna 2 se concentra en los estratos 3 y 4.

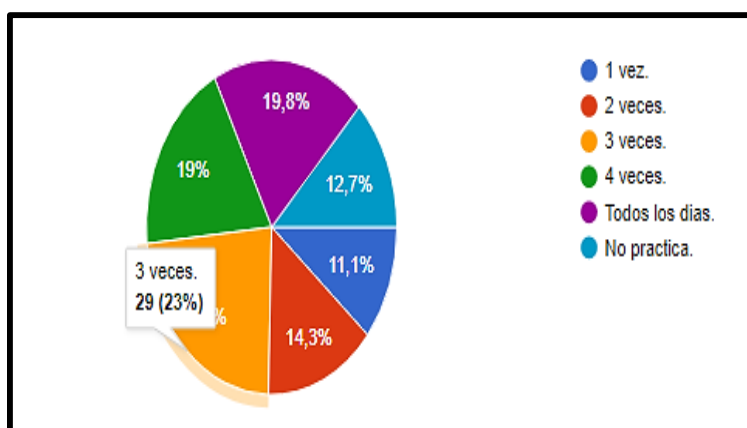


Figura 4. ¿Con que frecuencia realiza actividad física y/o deportiva a la semana?

Fuente. Elaboración propia

Comentario: El 23% de los encuestados de la ciudad de Popayán respondieron que practican ejercicio 3 veces a la semana.

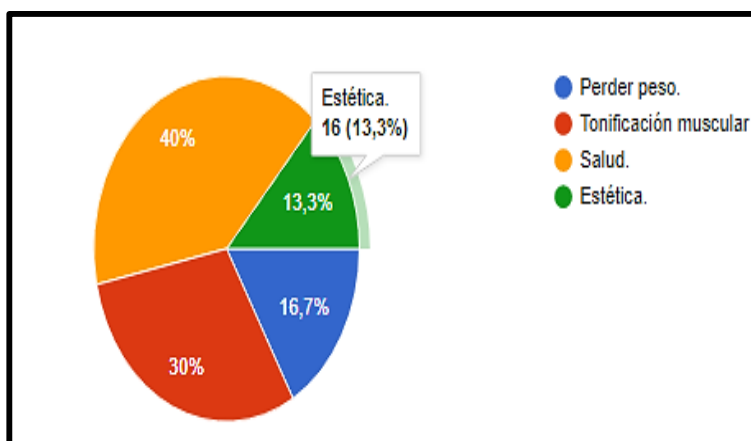


Figura 5. ¿Cuál es la razón principal por la que asiste a un C? A.F y/o GYM?

Fuente. Elaboración propia

Comentario: de las 208 personas encuestadas en 13,3% dijo que realizaban ejercicio solo por estética, pero más sin embargo el mayor puntaje lo obtuvo un 40% respondiendo que lo realizaban por salud, lo cual nos conviene por los beneficios que posee realizar pole dance bajo el agua ya que ejercita los músculos, genera mayor resistencia, ayuda a quemar calorías, y proporciona mejor flexibilidad y equilibrio en el cuerpo.

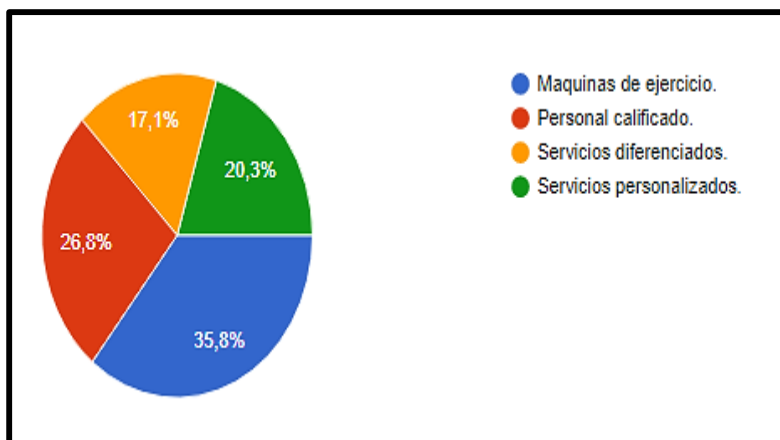


Figura 6. ¿A la hora visitar un C? A.F y/o GYM que tipo de servicio o elemento tiene más relevancia para usted?

Fuente. Elaboración propia

Comentario: Con un porcentaje del 35,8% por parte de los encuestados en la ciudad de Popayán respondiendo a la pregunta sobre qué tipo de servicio o elemento tiene más relevancia para ellos a la hora de hacer ejercicio, lo lleva acabo la respuesta de las máquinas de ejercicio lo cual nos conviene porque aparte de tener clases de pole dance también cuenta con gimnasio libre.

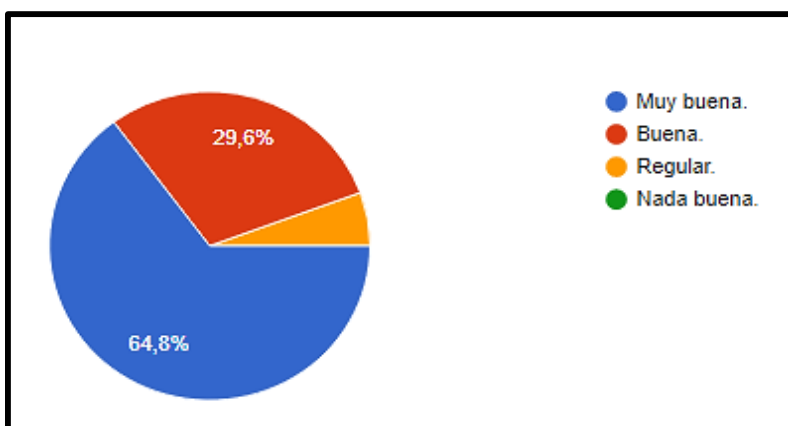


Figura 7. ¿Qué le parece la idea de la creación de un gimnasio con pole dance acuático en la ciudad de Popayán?

Fuente. Elaboración propia

Comentario: El mayor porcentaje por parte de los encuestados en la ciudad de Popayán lo obtuvo la respuesta (muy buena) con un 64,8% lo cual nos refleja una excelente aprobación por parte de los habitantes.

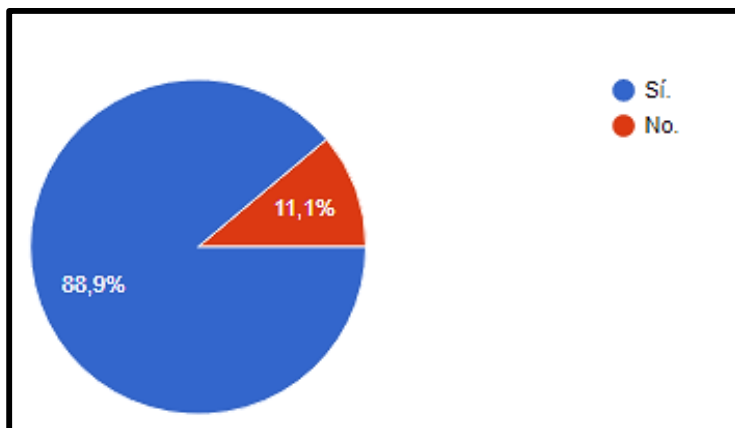


Figura 8. ¿Asistiría a un gimnasio con pole dance acuático?

Fuente. Elaboración propia

Comentario: De las 208 personas encuestadas el 88.9% si está de acuerdo en asistir al gimnasio con pole dance acuático, lo que nos deja saber que su demanda será buena y prospera.

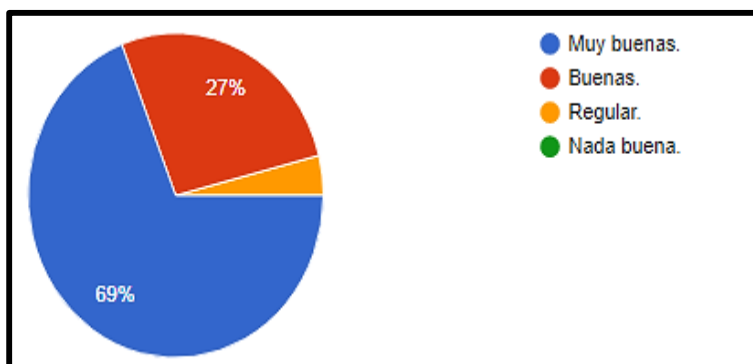


Figura 9. ¿Cuáles son sus expectativas acerca de este gimnasio?

Fuente. Elaboración propia

Comentario: Las expectativas por parte de los encuestados tuvieron como resultado mayor un 69% de que sus expectativas son muy buenas y aprobadas por parte de los habitantes de la ciudad de Popayán.

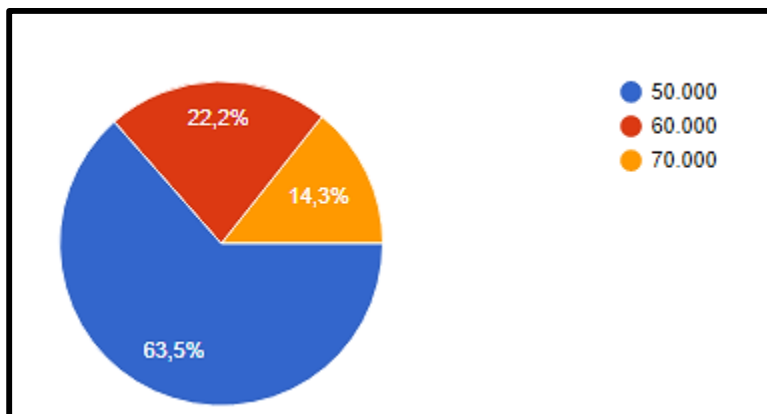


Figura 10. ¿De crearse un GYM con pole acuático ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la mensualidad del servicio?

Fuente. Elaboración propia

Comentario: Los habitantes de la ciudad de Popayán estarían dispuestos a pagar 50.000 pesos según el resultado que arrojo la encuesta con un porcentaje del 63.

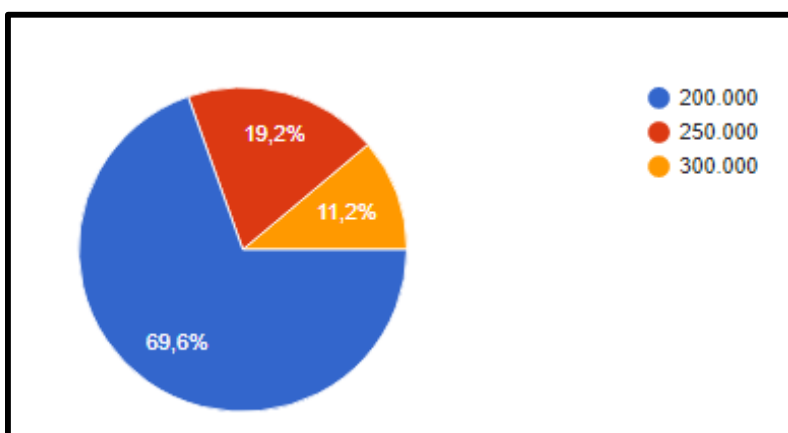


Figura 11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio personalizado?

Fuente. Elaboración propia

Comentario: Las personas encuestadas en la ciudad de Popayán prefieren pagar por el servicio personalizado un valor de 200.000 pesos según los resultados con un 69,6%

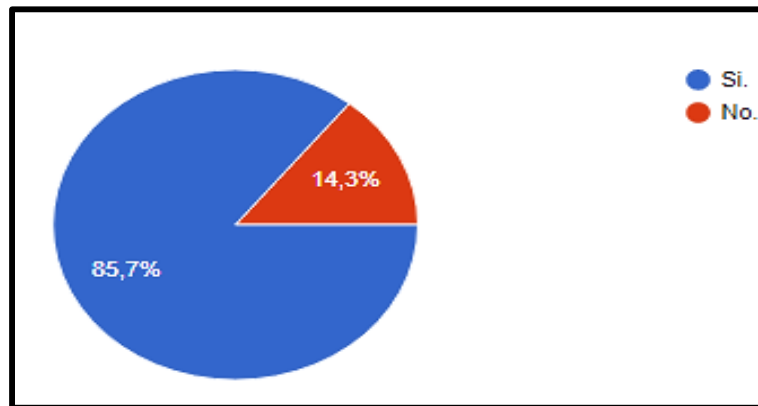


Figura 12. ¿Estaría dispuesto a participar en grupos en donde se realicen clases de pole acuático?

Fuente. Elaboración propia

Comentario: El porcentaje entre los habitantes de la ciudad de Popayán que están dispuestos a participar en las clases de pole dance acuático, están 85,7% con una respuesta mayor de SI.

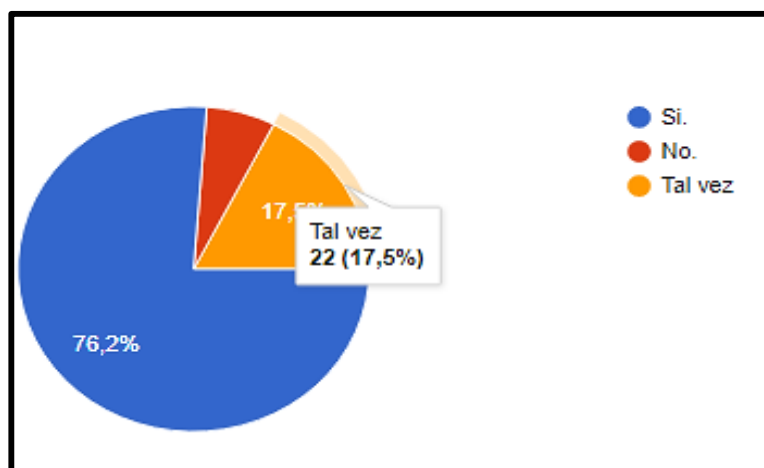


Figura 13. ¿Le parece buena idea que el gimnasio este ubicado en el centro comercial terra plaza de la ciudad de Popayán?

Fuente. Elaboración propia

Comentario: De las 208 personas encuestadas el 76,2% dice que si están de acuerdo con la ubicación que tendrá el gimnasio con pole dance acuático en la ciudad de Popayán

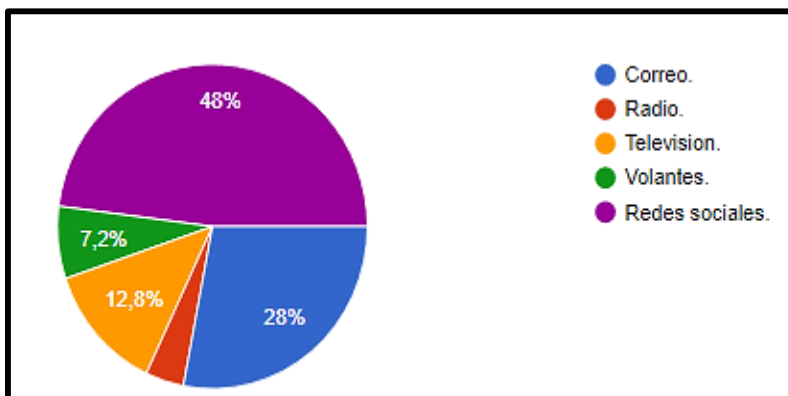


Figura 14. ¿A través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre nuestros servicios?

Fuente. Elaboración propia

Comentario: según los resultados arrojados por la encuesta que realizaron los habitantes de la ciudad de Popayán con respecto al gimnasio con pole dance acuático, su resultado como respuesta con respecto a la pregunta de cuál medio sería la idea para recibir información acerca del servicio, fue la de redes sociales con un porcentaje del 48%

8.1.10 Oferta

En la oferta para realizar el análisis respecto al servicio a ofrecer el cual será el (Gimnasio con pole dance acuático) se emplearán las 5 fuerzas de Porter las cuales son definidas según la página ThePowerMBA (2019) como: una herramienta permite conocer el grado de competencia que existe en una industria y, en el caso de una empresa dentro de ella, realizar un análisis externo que sirva como base para formular estrategias destinadas a aprovechar las oportunidades y/o hacer frente a las amenazas detectadas.

8.1.11 Poder de Negociación de los Clientes.

Debido a que en el sector hay una gran cantidad de gimnasios y lugares para el entrenamiento personal los clientes tienden a conocer y comparar fácilmente los precios y calidad que se maneja dentro de los establecimientos.

Además, ocasiona un aumento en los costos ya que, si la idea de negocio desea mantener su nivel, deberá realizar gastos con las que pueda mejorar estándares de calidad en los servicios adicionales que satisfagan las necesidades del cliente y que permitan diferenciar al gimnasio de los demás competidores.

El gimnasio con pole dance acuático ofrece un servicio bastante novedoso y innovador dentro de un sector bastante explotado por otros competidores.

8.1.12 Poder de Negociación de los Proveedores.

Los proveedores son aquellas empresas que abastecen el establecimiento con bienes que serán utilizados para satisfacer las necesidades de los clientes, estos bienes serian en este caso, todo el equipo de gimnasio, (máquinas de musculación, mancuernas, bicicletas estáticas, cintas de correr, bancos, espalderas, productos para piscina, flotadores, limpiadores de agua, barras de pole dance, productos alimenticios y bebidas expendedoras y material fisioterapéutico.

El poder de negociación de los proveedores del gimnasio con pole dance acuático (Acqua pole) es fuerte ya que en la ciudad hay varias marcas que dan abastecimiento a todas las distribuidoras del sector.

El gimnasio puede enfocar todos sus esfuerzos a adquirir mayores volúmenes de las máquinas y equipos, para convertirse en uno de los clientes más importantes del proveedor todo ello le permitirá al establecimiento tener más fuerza y poder en la negociación.

8.1.13 Amenaza de los Nuevos Competidores.

La posibilidad de que aparezcan nuevos competidores es algo que hay que tener muy en cuenta ya que puede suponer el fin del negocio. Por ellos hay que tener en claro cuál es el público objetivo y lanzar una potente campaña de marketing para atraer la atención y que de esta forma acudan a las instalaciones. Una vez que el gimnasio este en marcha, con un determinado número de clientes, hay que seguir promocionando la marca y realizar un seguimiento de la satisfacción de los socios (mediante encuestas o entrevistas) con el fin de asegurar su complacencia con el gimnasio (Acqua Pole). Si esto se lleva a cabo correctamente se conseguirán clientes fieles, por tanto, la probabilidad de perdida de los mismos, en el caso de que aparezcan nuevos competidores en la zona, se verá reducida.

Las barreras de entrada para un establecimiento que se dedique a la parte física y de entreno con pole dance acuático, son bajas; es fácil que nuevos negocios ingresen a este mercado puesto que no requiere de un elevado recurso económico para llevar acabo el servicio, cabe mencionar que en este sector hay un alto índice de negocios ilegales que entran a competir con precios bajos, pero no con calidad, de que se están realizando bien los ejercicios y que de verdad es saludable para quien lo entrene

A pesar de que las barreras de entrada son bajas aún persisten y son visibles algunas de ellas son la falta de experiencia, la fuerte lealtad del usuario hacia algunos gimnasios, fuertes preferencias por parte de otros lugares incluso entrenadores.

8.1.14 Amenaza de servicios Sustitutivos.

El gimnasio tradicional o incluso las clases de natación son el servicio sustituto del gimnasio con pole dance acuático (Acqua Pole), aunque no representa una amenaza fuerte esto no

es razón para no tenerla presente. El motivo por el que no tiene un alto impacto es porque los servicios tienen diferentes características y beneficios que hacen que los clientes los prefieran por razones distintas.

8.1.15 Rivalidad entre los Competidores Existentes.

Para el caso del gimnasio con pole dance acuático (Acqua Pole) Ciudad Blanca, la rivalidad entre los competidores aunque no es una rivalidad completamente directa por lo que el pole dance es algo novedoso en la ciudad de Popayán, se tiene como prioridad cumplir con cada uno de los objetivos y estrategias posibles, para poder lograr la finalidad que es tener la preferencia de los clientes tanto en precio como en el mejor servicio posible, que el gimnasio sea el mejor frente a la competencia.

8.1.16 Mezcla de mercado.

Según la página Economía la mezcla de mercado se refiere a: “aquellos aspectos que una empresa debe tener en cuenta al realizar toda la actividad general del marketing. Hace unos años, se tenía en cuenta solamente cuatro: **Producto, Precio, Promoción y Distribución**” (p.1)

8.1.17 Estrategia de servicio.


Servicio: Este servicio adicional en el GYM, buscara trabajar con tubos anclados en el fondo de la piscina, realizando actividades que los vaya direccionando a prácticas saludables como el ejercicio y una buena alimentación. Se busca de la misma manera prestar servicios de actividad física, entrenamiento deportivo, hipertrofia muscular, preparación física, reforzamiento muscular, rumba terapia, Cardio y levantamiento de pesas para personas mayores de 16 años. Una de las estrategias a utilizar en brindar paquetes familiares con el objetivo de que tanto padres como hijos

puedan asistir al GYM, la idea es que obtengan beneficios tanto en la calidad del servicio como también en precios asequibles.

El gimnasio con pole dance acuático (Acqua Pole) es un servicio basado en el auto cuidado personal, saludable, ayuda a los adultos con problemas cardiovasculares, con problemas de flexibilidad y a los adolescentes les ayuda a corregir su postura, es realmente viable y muy práctico ya que el ejercicio se realiza en el agua, por lo tanto, no genera fricción y se facilita el poder practicarlo y llevarlo a cabo como un entrenamiento del día a día.

Tabla 3.

Ficha presentación del servicio.

NOMBRE DEL SERVICIO:	MARCA
Gimnasio con pole dance acuático (Acqua Pole)	
<p>CLIENTES: Los clientes son los habitantes de la ciudad de Popayán, género masculino, femenino entre las edades de 16 a 55 años de edad.</p>	
<p>CARACTERISTICAS PRINCIPALES DEL SERVICIO. Máquinas de ejercicio. Maquina dispensadora de comidas y bebidas. Piscina. Clases de gimnasio tradicional. Clases de pole dance acuático.</p>	
DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO.	

Se prestará a adultos, y adolescentes el servicio de gimnasio, con todos los equipos y normas de seguridad, con la mejor calidad y al mejor precio y con clases realmente efectivas, estará ubicado en el centro comercial Terra plaza de la ciudad de Popayán.

CARACTERIZACIÓN:

El gimnasio prestara servicio desde las 7:00 de la mañana hasta las 7:00 de la noche.

GARANTÍA.

La tranquilidad, el estado de salud, ambiente conveniente que motive al desarrollo físico de sus usuarios mediante la interrelación y convivencia en una agradable comunidad deportiva,

Fuente. Elaboración propia

Precio: según el autor Sevilla y Peiró (2016) el precio es la: “cantidad necesaria para adquirir un bien, o un servicio u otro objetivo. Suele ser una cantidad monetaria” (p.1)

En este caso el precio del servicio varía desde las clases personalizadas hasta las clases mensuales respecto al pole dance acuático.

La mensualidad del servicio en la encuesta tenía una variedad de los siguientes precios:

Tabla 4.

Mensualidad del servicio

	50.000
MENSUALIDAD.	60.000
	70.000

Fuente. Elaboración propia

De acuerdo con los resultados que la encuesta arrojó el precio de mensualidad según los habitantes debería ser de 50.000

Las clases personalizadas tenían una variedad de los siguientes precios:

Tabla 5.

Clases personalizadas

	200.000
CLASES	250.000
PERSONALIZADAS.	300.000

Fuente. Elaboración propia

De acuerdo con los resultados que la encuesta arrojó el precio de las clases personalizadas según los habitantes debería ser de 200.000.

Precio de productos complementarios:

Máquina dispensadora: entre un rango de \$1000 en adelante.

Bebidas nutritivas: entre un rango de \$5000 a \$10,000.

8.1.18 Canales de distribución.

Es la variable de marketing que permite poner en contacto el sistema de producción con el de consumo de forma adecuada; es decir, la distribución tiene como misión poner el producto a disposición de los consumidores en la cantidad, el lugar y el momento apropiados, y con los servicios necesarios.

Los canales de comercialización serán los siguientes:

8.1.18.1 Canal propio directo. Es donde la empresa fabricante se encarga de hacer llegar su producto al cliente en este caso serán los equipos y máquinas para el gimnasio y la piscina. Por lo tanto, esto no delega procesos de almacenaje, transporte o atención al consumidor.

8.1.19 Su estrategia de distribución.

Los beneficios y oportunidades que este tiene son:


Que así el gimnasio tiene nuevas formas de llegarle al cliente, sea con estrategias online, presentación de los servicios y productos que este posee, se pueden realizar campañas promocionales, regalos como por ejemplo una clase gratis, planes de fidelidad, entre otras acciones que posicionen mejor al gimnasio frente a la competencia.

8.1.19.1 Promoción. La implementación e innovación de estrategias que permitan el desarrollo de los objetivos a realizar con respecto a la promoción que llevara a cabo el gimnasio con pole dance acuático (Acqua Pole) analizara todos los aspectos realmente importantes dentro de la idea de negocio para conseguir los objetivos ya propuestos tales como: el aumento de número de usuarios y de ingresos.

Teniendo también en cuenta factores que influyen como la competencia, la ejecución de campañas y la manera de transmitir la información de lo que se va a ofrecer en el servicio.

Tabla 6.

Oferta de servicios

<p>Cuenta con descuentos a empleados.</p> <p>Ofrece promociones para la familia.</p> <p>Posibilidad de tener un coach deportivo.</p> <p>Obsequio de una sesión.</p> <p>Ofrece descuentos por los referidos.</p> <p>Combinación del deporte y el estilo.</p> <p>Ir tras los clientes.</p> <p>Segmentación de ofertas y servicios.</p>	
--	--

Fuente. Elaboración propia

- Promociones.

Las promociones que manejara el gimnasio con pole dance acuático (Acqua Pole) serán los siguientes.

- Cuenta con descuentos a empleados.

Los colaboradores también pueden ser clientes por lo tanto lo que ofrece el gimnasio (Acqua pole) es un descuento del 20% a los empleados del establecimiento para que, en sus ratos libres, puedan acceder a este tipo de ejercicios y de esta manera poder aumentar el número de usuarios.

- Ofrece promociones para la familia.

El gimnasio (Acqua Pole) buscará a familias que les guste el deporte, de esta manera hará una promoción para estos integrantes aumentando así el número de clientes.

- Posibilidad de tener un coach deportivo.

El gimnasio (Acqua Pole) sabe que muchos clientes novatos dejan de asistir a las practicas porque pierden la voluntad y las ganas de hacer ejercicio al poco tiempo por lo tanto se desea implementar un entrenador personal a domicilio, que preste su servicio una vez a la semana y así llamar la atención de muchos clientes potenciales y fidelizar a usuarios que llevan tiempo entrenando en el gimnasio (Acqua Pole).

- Obsequio de una sesión.

Como el gimnasio (Acqua Pole) tiene como parte innovadora la parte del pole dance acuático como ejercicio, brinda la oportunidad de tomar una sesión gratuita o un mes gratis en una suscripción anual.

- Ofrece descuentos por los referidos.

El gimnasio (Acqua pole) le ofrecerá un regalo de kit de ejercicio para el pole dance acuático o incluso un descuento a los clientes más fieles.

- Combinación del deporte y el estilo.

El gimnasio (Acqua Pole) regalara camisas con estilo propio, algo que llame la atención del cliente.

- Ir tras los clientes.

El gimnasio (Acqua Pole) ofrecerá obsequios con la marca del establecimiento para generar recordación de la marca, repartiendo flyers o tarjetas en los lugares de clientes potenciales con información de las redes sociales del gimnasio, teléfono, correo, datos de contacto.

Las tarjetas de presentación al mes se imprimirán 100, por lo tanto, al año serian 1.200 tarjetas dentro de los 12 meses,

El valor de las tarjetas en el mes sería 30.000 pesos, para una suma de 360,000 mil pesos en tarjetas al año.

8.1.20 Segmentación de ofertas y servicios.

El gimnasio (Acqua Pole) desea conocer a sus clientes e identificar cuáles son sus necesidades, identificando cuales son las horas con mayor demanda, las menos concurridas.

Una vez identificado todo esto el gimnasio podrá adaptar sus promociones, publicidad y campañas a los segmentos más apropiados.

- Marketing digital.

En el marketing digital se realizarán unas estrategias las cuales se llevarán a cabo de la siguiente manera:

- Se utilizarán influencers.

Una idea que comparten los clientes que acuden a un gimnasio es el cuidado del cuerpo, preocupación por el aspecto físico, así como el bienestar de la salud.

El término de los influencers está muy de moda y es muy relevante en la actualidad. Esto se debe a que sirven como referentes, modelos a imitar y motivación para conseguir el cuerpo perfecto. Sin embargo, no se puede mostrar a cualquier influencers. Este modelo debe seguir la línea del rubro y que tenga una imagen armónica con el público.

Por lo tanto, se hará un video con uno en donde se muestren las instalaciones del gimnasio con todos los beneficios, promociones y precios.

En donde este influencers cobrara entre 900.000 0 hasta 1.000.000 por mostrar en su página de Instagram el nuevo gimnasio con pole dance acuático en la ciudad de Popayán.

8.1.21 Presupuesto

Tabla 7.

Presupuesto

Objetivo	Detalle	Descripción	Cantidad	V. Unitario	Operación	Valor total
Plan de publicidad, fidelización de clientes, convenios, divulgar la simbología						
	Tarjetas	Tamaño 8x5 cm	100	\$ 300	100*300.30.000 0	\$ 30.000
	Influencers	Red social	1	\$900.000	900.000*1	\$ 900.000
	Lapiceros	esfero plástico cuerpo color metalizado, clip y punta de colores	1000	\$ 395	395*1000	\$ 395.000
	Kit de ejercicio.	Guantes, toallas, paños, termo	50	\$ 15000	15000*50	\$ 750.000
	Termos	En plástico, capacidad 11oz.	100	\$1.500	1.500*100	\$150.000
Objetivo uno: Posicionar la empresa en la ciudad de Popayán	Mejorar el servicio al cliente					
	Cafetera	cafetera exprés Kalley 1, 8 litros	1	\$ 180.000	180000*1	\$ 180.000
	Termo	imusa de 1 litro	1	\$ 22.000	22000*1	\$ 22.000
	Café	Kilo	12	\$ 9.800	9800*2	\$ 117.600
	Aromáticas	Caja por 20 sobres	50	\$ 1.200	1200*50	\$ 60.000
	Te	suntea x 266g	10	\$ 6.000	6000*10	\$ 60.000
	Azúcar	Manuelita por kilo	15	\$ 3.000	3000*15	\$ 45.000
	Licuidos	Frutales o con proteína	100	\$ 2.300	2300*100	\$ 230.000
	Cucharas	Dulceras	6	\$ 550	550*6	\$ 3.300
	Jabón	para lavaplatos	10	\$ 3.000	3000*10	\$ 30.000
	tapabocas	Por bioseguridad	100	\$500	500*100	\$ 50.000

	Agua en botella	Para tomar.	50	\$ 1.000	1000*50	\$ 50.000
	Mejorar las instalaciones					
	Máquinas de ejercicio	Para ejercitarse	27			\$ 22.865.254
	Asientos	De plástico	5	\$20.000	20.000*5	\$100.000
	Piscina.	En fibra de vidrio	1	\$ 8.000.000	8.000.000*1	\$8.000.000
	Adoptar un sistema contable					
	Sistema contable	Incluye seis meses de mantenimiento	1	\$ 1.300.000	1300000*1	\$ 1.300.000
	Impresora multifuncional	hp referencia 2135LA	1	\$ 150.000	1000000*1	\$ 150.000
	Cartucho de tinta	negro y tricolor	6	\$ 51.500	51500*6	\$ 309.000
Objetivo dos: Fortalecer la estructura y funcionamiento administrativo, financiero y operativo	Impresora de facturas	Impresora Pos Térmica Tickets 58mm Xprinter Xp58ii	1	\$ 96.000	96000*1	\$ 96.000
	Rollo térmico	58mm x 30 mt x 8 unidades	12	\$18.000	12000000*12	\$ 216.000
	Contratar personal					
	Recepcionista	salario por mes.	1	\$ 1.150.000	1.150.000*1	\$ 1.150.000
	Servicios generales.	salario por mes	1	\$ 1.100.000	1.100.000*1	\$ 1.100.000
	Instructor	Salario por mes	2	\$ 1.200.000	1.200.000*1	\$ 1.200.000
	Contador	Salario por mes	1	\$ 1.300.000	1.300.000*1	\$ 1.300.000
	Administrado	Salario por mes	1	\$1.500.000	1.500.000*1	\$ 1.500.000
	TOTAL, PRESUPUESTO					\$ 42.359.154

Fuente. Elaboración propia.



Figura 5. Tarjeta de presentación

Fuente. Elaboración propia



Figura 6. Marca

Fuente. Elaboración propia

9. Estudio técnico

Con el fin de conocer la localización de nuestra organización hacemos el estudio técnico, el cual nos arrojará información muy importante para la ubicación, la macro localización, micro localización, el tamaño de la empresa y las instalaciones. Este estudio nos ayudara a conocer más a fondo la factibilidad del proyecto, nos dará una apreciación aproximada de los recursos necesarios y nos acercara al presupuesto de inversión lo cual aporta para la viabilidad del mismo.

Con la realización de este estudio conoceremos las características del mercado en especial las de la zona o sector en el cual se pretende ejecutar el proyecto, además sabremos la forma en que debemos operar, los requerimientos que exige este mercado y si es posible o no la consecución de los mismos de todo lo inherente a la parte técnica operativa.

La elaboración de esta investigación específicamente arrojará datos importantes relevantes en la inversión como los recursos materiales y el personal que se requiere en base a la estructura del proyecto con el fin de determinar la capacidad del proyecto.

9.1 Tamaño del proyecto.

Se pretende que para el tamaño del proyecto se tenga en cuenta la instancia, los costos e inversiones necesarias para la realización del (Gimnasio Acqua Pole).

El tamaño y capacidad de este proyecto se debe a los siguiente: el proyecto y dimensión del área total con que cuenta el terreno disponible para la instalación del gimnasio, el cual se basa en la terraza del centro comercial Terra plaza. tanto la determinación del tamaño como la capacidad que tendrá el gimnasio, serán de suma importancia para estimación de las inversiones necesarias que este llevara a cabo y que estas mismas se ajusten a él.

Por lo tanto, el tamaño del gimnasio deberá ajustarse al tamaño del terreno que se dispone para su instalación, (en 149 m².) el cual tiene una capacidad de 640 personas ,con clases de 40 a 45 minutos, con un horario de 8:00 am a 4:00 pm, inicialmente se proyecta atender en la mañana comenzar clases de 8:00 am hasta las 11 am en la tarde de 1:00 pm a 4:00 pm, atendiendo inicialmente a 75 a 95 hombres y mujeres e ir incrementando el número usuarios en las clases durante el día.

- *Demanda.*

El gimnasio con pole dance acuático tiene una demanda de que se clasifica de la siguiente manera:

De los clientes potenciales el 88.9% manifiestan que definitivamente ESTA INTERESADO EN el SERVICIO de “pole dance acuático” lo que equivale al 80% de las 208 personas encuestadas, teniendo en cuenta este resultado arrojado de la encuesta realizada anteriormente.

- *Localización.*

Este proyecto se localizará en el municipio de Popayán departamento del Cauca, en atención a principios sociales, económicos y estratégicos todo con el objetivo de brindar un servicio insatisfecho y obtener una rentabilidad por lo ofertado. Por ello se profundizará este estudio para tener un acercamiento más asertivo dentro de este municipio en términos de ubicación estratégica.

De tal modo que, para la determinación de la mejor ubicación del proyecto, el estudio de localización se ha subdividido en dos partes: Macro localización y Micro localización, los cuales se muestran a detalle en los siguientes dos apartados:

9.1.1 Macro localización.

La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. En este caso, el gimnasio con pole dance acuático quedará comprendido dentro de Colombia y en particular en el municipio de Popayán (Cauca).

Como se muestra en el siguiente mapa:

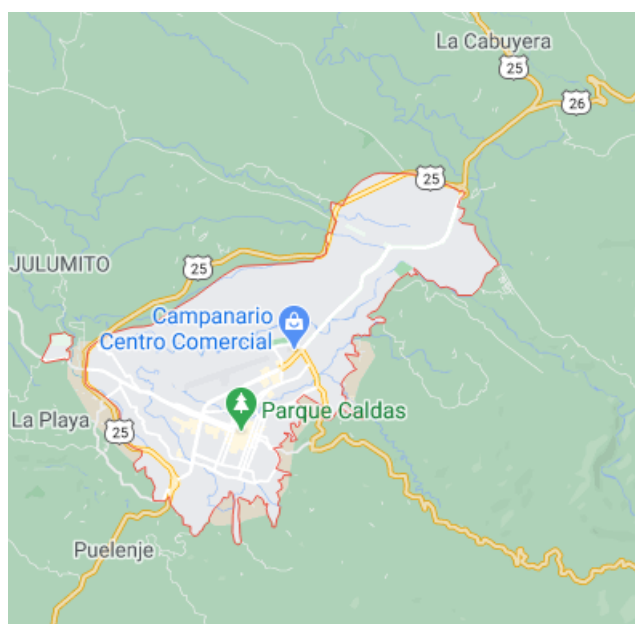


Figura 7. Mapa de macro localización donde se ubicará el proyecto.

Fuente. Google maps.

Popayán, oficialmente Asunción de Popayán, es un municipio colombiano, capital del departamento del Cauca. Se encuentra localizado en el valle de Pubenza, entre la Cordillera Occidental y Central al suroccidente del país. Su extensión territorial es de 512 km², su altitud media es de 1760 m sobre el nivel del mar, su precipitación media anual de 1941 mm, su temperatura promedio de 14/19 °C y distancia aproximada de 600 km a Bogotá, capital de Colombia.

Es una de las ciudades más antiguas y mejor conservadas de América, lo que se ve reflejado en su arquitectura y tradiciones religiosas, reconocida por su arquitectura colonial y el cuidado de las fachadas. Popayán tiene uno de los centros históricos coloniales más grandes del país y América, con un total aproximado de 236 manzanas de sector histórico.

Demográficamente: Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2019) con datos procesados del Censo 2005 proyectados a 2019, Popayán tiene 300.837 habitantes, con distribución de población 86% urbana y 14% rural, siendo el 52,6% de sus habitantes de sexo femenino y 47,4% del sexo masculino. (p.1)

En la parte económica Popayán cuenta con tres grandes centros comerciales, los cuales son: *Centro Comercial Campanario*, ubicado junto a la intersección de la avenida papal con Panamericana. *Centro Comercial Plaza Colonial*, que hace parte del sector histórico. Y el *Centro Comercial Terra Plaza*, este último, inaugurado hace poco al norte de la Ciudad.

- **Clima.**

La ciudad, por su ubicación, disfruta de los pisos térmicos y debido a esto su clima es mayormente *templado*. El 28 de septiembre del 2015, como consecuencia del fenómeno del calentamiento global alcanzó los 36°C.

Tabla 8.

Clima

Mes	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Anual
Temp. máx. abs. (°C)	30.0	32.0	33.0	30.0	32.0	29.2	31.0	31.0	32.0	30.0	29.3	30.0	30.8
Temp. máx. media (°C)	24.2	24.4	24.6	24.4	24.4	24.6	25.0	25.2	24.9	24.1	23.8	23.9	24.5
Temp. media (°C)	18.9	19.0	19.0	19.1	19.0	19.1	19.2	19.3	18.9	18.7	18.5	18.7	19
Temp. mín. media (°C)	13.2	13.3	13.6	13.8	13.8	12.8	12.0	12.0	12.4	13.4	13.8	13.7	13.2
Temp. mín. abs. (°C)	7.0	6.0	6.4	7.9	7.0	6.8	6.5	6.1	6.1	6.0	7.0	6.3	6.6
Precipitación total (mm)	201.5	181.3	220.6	202.7	166.2	81.8	52.4	61.9	124.7	247.6	329.9	250.9	2121.5
Días de precipitaciones (≥)	17.00	16.33	18.89	20.40	20.90	14.34	9.43	10.23	15.53	22.96	23.86	21.13	211
Horas de sol	157.7	125.3	125.0	105.7	111.4	146.8	172.7	166.6	126.6	114.0	119.0	140.9	1611.7
Humedad relativa (%)	80.00	80.37	79.73	81.12	80.80	77.45	71.00	70.21	75.36	79.87	83.00	82.57	78.5

Fuente. Wikipedia.

9.1.1.1 Factores de localización. Los factores de localización justificaran porque la ciudad de Popayán es idónea para prestar el servicio, en este sentido se destacan los siguientes:

- Vías de acceso: la ciudad presenta una movilidad estable, además se realizan modificaciones a las principales vías. Por otro lado, de acuerdo a la procedencia de los productos, se tiene la vía panamericana, y variante para transportar los insumos o materias primas para la prestación del servicio cuando sean necesarias desde el proveedor hasta el centro comercial.

- Seguridad: Teniendo en cuenta el municipio del Cauca en el que se presta el servicio, este factor es favorable, ya que no se presentan importantes Índices de inseguridad para la prestación del servicio. La Policía Nacional tiene un CAI en cada comuna de la ciudad el cual brindara protección y salvaguarda a los ciudadanos.

- Disponibilidad de proveedores: considerando que es un modelo productivo que apenas está surgiendo en el departamento del Cauca, este factor beneficia a la idea de negocio, ya que existe muchos productores que pueden proveer la materia prima e insumos.

- Disponibilidad de materia prima: de acuerdo a las instalaciones y maquinaria, permiten que los servicios ofrecidos tengan condiciones de satisfacción para el cliente final.

- Disponibilidad de mano de obra: teniendo en cuenta las características de la Ciudad de Popayán, existe en un significativo porcentaje de instituciones de formación Profesional en diversas áreas, por lo cual este factor beneficia a la idea de negocio.

9.1.2 Micro localización.

El análisis de micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macrozona elegida. Popayán se subdivide en comunas desde la 1 hasta la 9,

también se subdivide en corregimientos y veredas, debido a las características de clientes potenciales y el auge económico la localidad del gimnasio será en la terraza del centro comercial Terra plaza.



Figura 8. Mapa de micro localización centro comercial Terra plaza.

Fuente. Google maps.

Dirección: Carrera 9 #74 Norte-2 a 74 Norte-376, Cra. 9, Popayán, Cauca.

El centro comercial cuenta con todas las funciones disponibles para llevar a cabo el proyecto, con respecto a la vía, no tiene pierde ya que, está ubicado al norte de la ciudad en el lugar más visible posible, cuenta con alcantarillado, luz, acueducto y todo lo necesario para poder cumplir con la cabalidad del gimnasio con pole dance acuático.

El gimnasio (Acqua Pole) está ubicado en el centro comercial Terra Plaza de la ciudad de Popayán (Cauca). Por consiguiente, los factores que determinaron su elección fueron los siguientes:

- La población objetivo: el gimnasio con pole dance acuático (Acqua Pole) está ubicada, de acuerdo a la proximidad con la comuna dos donde la población objeto puede visitar a la empresa sin ninguna complicación.

- Acceso a vías y espacio público: Teniendo en cuenta, la adecuación de vías en la ciudad de Popayán, el sitio cuenta con acceso por la vía principal o también la variante sur siendo favorable para que los clientes se acerquen a la empresa. Además, tiene parqueadero y movilidad aceptable.

- Disponibilidad de materia prima: De acuerdo con las vías más usadas para entrada y salida de la ciudad de Popayán, este sitio garantiza el acceso rápido y fácil para comprar la materia prima o insumos.

- Disponibilidad de mano de obra: De acuerdo con el sistema de transporte integrado de la ciudad de Popayán, las vías donde se ubica la empresa, los buses de transporte municipal movilizan personas, por lo cual los colaboradores tienen favorabilidad en cuanto al tiempo para llegar al punto de trabajo.

- Disponibilidad de alianzas claves: de acuerdo a necesidad de establecer vínculo con empresas del sector, se estableció que en los lugares se debe con parqueadero, restaurantes y empresas dedicadas a la misma actividad económica, con los cuales se puede crear relaciones donde ambos se beneficien de cada actividad.

- Seguridad: La policía Nacional tiene un CAI en el barrio la paz, la cual periódicamente pasa revista, para inspeccionar que la comunidad este en completa normalidad, brindando acompañamiento, protección y ayuda a quien lo solicite.

• Los bomberos cubren a la empresa de cualquier tipo de accidente o incendio, cuando esta sea constituida se le designara una visita técnica para que denomine el valor a cancelar para adquirir el certificado de asistencia de bomberos que tiene duración de 1 año.

9.2 Ingeniería.

Tabla 9.

Composición técnica del servicio fichas de cada servicio.

GIMNASIO TRADICIONAL.	
SERVICIO.	El servicio que se va a ofrecer consta del gimnasio tradicional con todas las maquinas correspondientes, instructor y energizantes para complementar la rutina.
CARACTERISTICA.	El gimnasio tradicional, va situado en la otra mitad del establecimiento justo al lado del salón de pole dance acuático, en donde contara con todas las máquinas para poder llevar a cabo todo tipo de ejercicio.
RESPONSABLES.	Hay 2 entrenadores responsables de los ejercicios correspondientes, pero uno para cada área, por lo tanto, para el gimnasio tradicional solo hay un instructor.
HORARIO DE ATENCIÓN.	El horario de atención será de 8:00 am a 11:00 am y de 1:00 pm a 4:00 pm.
USO DE MÁQUINAS.	El uso de máquinas se varia de 2 formas, una con rutina propia, es decir aquellos que se ejercitan personalmente, y la otra es con ayuda del entrenador.
CARACTERISTICAS DE PRODUCTO.	El establecimiento tendrá, una maquina dispensadora de bebidas energizantes y nutritivas. Que varían entre un rango de 5000 a 10.000
PERSONALIZADO.	El gimnasio cuenta con clases personalizadas por parte del instructor, el cual tiene un costo de 200.000

Fuente. Elaboración propia

Tabla 10.

Pole Dance Acuático

POLE DANCE ACUÁTICO.	
SERVICIO.	El servicio de pole dance acuático se va a ofrecer en un espacio del gimnasio junto con el de los ejercicios tradicionales, para que así los usuarios puedan tomar las clases sin ningún problema según su preferencia.
CARACTERISTICA.	El servicio de pole dance acuático, va en una piscina con barras ancladas a la piscina, en donde se realizarán diversos ejercicios con flotadores y todo el equipo requerido para realizar este tipo de ejercicio.
RESPONSABLES.	Los responsables serán 2 entrenadores, uno para la parte del gimnasio tradicional y el otro para el servicio de pole dance acuático.
HORARIO DE ATENCIÓN.	El horario de atención será de 8:00 am a 11:00 am y de 1:00 pm a 4:00 pm, mismo horario que para las clases de ejercicio de gimnasio tradicional.
USO DE MÁQUINAS.	El uso de máquinas pues tiene que ver con los implementos que se realizaran respecto a los ejercicios bajo el agua, por ejemplo: el traje de baño y gorro, los flotadores, las barras de pole dance etc.
CARACTERISTICAS DE PRODUCTO.	El establecimiento tendrá, una maquina dispensadora de bebidas energizantes y nutritivas. Que varían entre un rango de 5000 a 10.000
PERSONALIZADO.	El gimnasio cuenta con clases personalizadas por parte del instructor, el cual tiene un costo de 200.000, este precio es para cualquiera de los 2 ejercicios, bien sea gimnasio tradicional o pole dance acuático.

Fuente. Elaboración propia



Figura 9. Descripción del proceso productivo flujograma, diagrama de bloque de la prestación de los servicios.

Fuente. Elaboración propia

Tabla 11

Descripción y valoración de activos fijos (costeo), terrenos, vehículos, maquinaria.

Maquinaria.	Composición técnica.	Característica.	Unidad.	Valor unitario.	Costo.
Máquinas de musculación.	Las máquinas de musculación.	Se utiliza para el entrenamiento de fuerza, ayudando a progresar de forma segura los movimientos de espalda y articulaciones. (Cacheiro, 2010).	5 máquinas de musculación.	125,450	627,250
Mancuernas.	Son pesas creadas con acero fundido y por seguridad recubierto de goma, las de menor precio suelen ser de plástico rellenas de sementó. (Zamora, 2008)	Se utilizan para el entrenamiento de fuerza y desarrollo muscular, y para perder grasa. (Ortiz, 2020)	2 kit de mancuernas.	249.900	499.800
Bicicletas estáticas.	Algunas están hechas de acero, otras de aluminio, otras de titanio. (Lubo, 2012)	Se utiliza como ejercicio cardiovascular, ayudando a perder, peso, grasa y ganar resistencia. (Amu, 2007)	4 bicicletas estáticas.		3.599.960
Cintas de correr.	Estas suelen incluir algodón, poliéster, mezclas de poli algodón, monofilamento y uretano. (Ojeda, 2016)	Se utiliza para medir la frecuencia cardíaca y para bajar de peso o aumentar la capacidad de correr. (Rojo, 2014)	3 cintas de correr.	1,849,900	5.549.700

Bancos de musculación.	Estos generalmente están hechos de acero, con algodón y espuma en la parte superior, algunas veces forrado con cuero u otras veces con cuerina. (Perdomo, 2018)	Se utiliza para levantar peso libre, y realizar entrenamientos con pesas. (Moreno, 2011)	5 bancos de musculación.	385,000	1.925.000
Espalderas.	Son hechas de lámina, algunas de madera otras de arce. (Bedoya, 2015)	Se utiliza para entrenar diferentes partes de nuestro cuerpo. (Duzan, 2015)	6 espalderas.	45,999	275.994
Productos químicos para piscina y productos de seguridad en piscina	Estos son hechos de químicos, a veces a base natural en otras ocasiones con especies más fuertes. (Bejarano, 2020)	Se necesitan para que garanticen la conservación, higiene y transparencia perfecta del agua. (Florez, 2009)	1 set de productos químicos. 1 kit de productos de seguridad para piscina	317.550	317.550
Flotadores de piscina.	Se fabrican en materiales ligeros como el corcho o plástico. (Franco, 2009)	Sirve para mantener a flote a una persona introducida en su interior. (Paredes, 2012)	20 flotadores de piscina.	26,500	530.000
Barras de pole dance.	Habitualmente son de cromo, de latón, de silicona y de acero inoxidable. (Velasco, 2016)	Se utiliza para medir la fuerza y resistencia. (Aguilar, 2018)	10 barras de pole dance.	580.000	5.800.000
Máquinas expendedoras.	Son fabricadas a base de acero galvanizado, resina de policarbonato lexan, capas de polvo acrílico de colores. (Hernández, 2012)	Esta proporcionara bebidas energizantes. (Mosquera, 2014)	2 máquinas expendedoras.	620.000	1.240.000
Material fisioterapéutico.	Este hecho de plásticos, goma, gel, caucho, acero, madera. (Lozano, 2015)	Se utiliza para relajar los músculos del cuerpo a través de ejercicios leves. (Quintero, 2006)	Material fisioterapéutico.	2.500.000	2.500.000

Piscina de fibra de vidrio.	Este hecho de materiales de fibra de vidrio, de gelcoat para el molde, poliester, tejido roving, nido de abeja de aluminio. (García, 2019)	Sirve para nadar como deporte o diversión. (Benavidez, 2017)	1 sola piscina de fibra de vidrio.	8.000.000	8.000.000
-----------------------------	--	--	------------------------------------	-----------	-----------

Fuente. Elaboración propia

Tabla 12

Descripción y valoración de elementos de suministro de oficina (costeo) con elemento descripción cantidad costo.

Elemento.	Composición suministros de oficina.	Característica.	Cantidad.	Valor unitario.	Costo.
Escritorio archivador.	De madera, melamina, vidrio o metal. En este caso serán de madera.	El escritorio será usado por la persona encargada en la recepción y el administrador La impresora será usada para la persona	2 escritorios.	250.000	500.000
Impresora.	Está hecha de plástico, goma y metal.	encargada de recepción, administrador y contador.	1 impresora.	200.00.	200.000
Mesa	Está hecha de madera, vidrio, metal. En este caso será de madera.	La mesa será usada por el contador.	1 mesa.	98.000	98.000
Asientos reclinables.	Este hecho de espuma de poliuretano, poliéster, guata de algodón y pluma.	Los asientos reclinables y mesas, serán usados por la persona de la recepción, el administrador, y el contador.	3 asientos reclinables	90.000	270.000
Computador portátil.	Son hechos de plástico y metal, el cual contiene hierro forma de acero y aluminio.	Serán usados, por el administrador y la recepcionista y contador.	3 computador portátil.	1,333,333	4.000.000

Fuente. Elaboración propia

Tabla 13.

Descripción de consumo de servicios públicos (costeo) con discriminación, agua, energía, telecomunicaciones, gas, arrendo estimar costo mensual de cada servicio público.

Servicios públicos.	Valor mes.	Valor total.
Agua.	550.000	6.600.000
Energía.	210.000	2.520.000
Telecomunicaciones.	200.000	2.400.000
Arrendo.	1.200.000	14.400.000

Fuente. Elaboración propia

9.3 Descripción de la distribución en planta (planos y presupuesto de construcción o adecuación)

El gimnasio cuenta con un espacio realmente amplio, al entrar esta la recepción por la cual los usuarios tendrán que entrar y registrarse antes de seguir, luego a mano izquierda encuentran un lugar con lockers para guardar sus pertenencias, la sala estará dividida de 2 maneras una con el gimnasio tradicional y otra con el servicio de pole dance acuático, hacia la derecha van a encontrar el baño, y en la parte de atrás se encuentran los 2 escritorios del administrador y en contador.



Figura 10. Plano de distribución de la planta

Fuente. Elaboración propia

Tabla 14.

Descripción y valoración de elementos de seguridad y salud en el trabajo tabla con elemento descripción costo.

Elemento.	Característica.	Cantidad.	Valor unitario.	Costo.
Extintor.	Los extintores serán ubicados en los salones de ejercicio, tanto en el pole dance acuático como en el gimnasio tradicional, evitando así cualquier emergencia de fuego que se presente.	4	32.900	131.600
Calzado especial para instructores.	Lo utilizan para evitar lesiones, como ampollas y callosidades, ya que estos resultan más cómodos a la hora de realizar un ejercicio.	2 pares	150.000	300.0000

Tapabocas desinfectante.	En el momento estamos en emergencia sanitaria, atravesando una pandemia por covid 19 por lo tanto esto es realmente necesario a la hora de entrar a un lugar con personas.	Tapabocas 30 10 desinfectantes.	1,000 en tapabocas. 150,000 por desinfectante.	30.000 en tapabocas. 150.000 en desinfectante.
Botiquín de primeros auxilios.	El botiquín de primeros auxilios es esencial para cualquier lesión, golpe que se cause algún usuario o incluso un trabajador del mismo lugar.	4 botiquín primeros auxilios.	37.800	151.200

Fuente. Elaboración propia

10. Estudio organizacional –Legal

10.1 Tipo de sociedad.

El gimnasio con pole dance acuático (Acqua pole) en la ciudad de Popayán (Cauca), se constituirá como una sociedad por Acciones Simplificadas S.A.S. Según la ley 1258 de 2008, que ofrece la posibilidad de constituir este tipo de sociedades, estableciendo una regulación flexible. Por ser dos socios cada uno se hará responsable de hasta el monto de sus respectivos aportes.

Para conformar este tipo de sociedades, según la cámara y comercio, se crea mediante contrato o acto unilateral que constara en un documento privado, en escritura pública o en acta de constitución. Es necesario registrar los estatutos en la notaria para recibir la escritura de constitución, esta se registra y se legaliza en la Cámara y Comercio. Si la sociedad genera utilidades al cabo del año o de los siguientes años lo único que la norma pide es que sus estados financieros sean auditados por un contador independiente, este se contrata a fin de año y esa persona va audita, examina y genera el dictamen en la auditoria.

La SAS frente a impuestos es hasta el límite de los aportes o del capital que haya invertido la persona.

Número de accionistas: El mínimo de accionistas es de 1 y no tiene un límite máximo.

El capital social se divide en acciones, las cuales son libremente negociables, pero por estatutos esta se puede restringir hasta por 10 años su negociación. Es por ello que es un modelo ideal para sociedades de familias.

Requisitos

- Sacar el Rut, (Registro Único tributario), el cual se puede obtener por medio de la página web, www.dian.gov.co, este será llevado a la cámara y comercio el cual generará un NIT provisional. Este se deberá llevar a la Dian para obtener el RUT definitivo.
- El Rut se debe registrar en la industria y comercio del municipio, hay que diligenciar un formulario de inscripción y cancelar el valor correspondiente.
- Con la inscripción de industria y comercio se debe ir a planeación municipal a tramitar el uso de suelos, el cual lo autoriza la alcaldía, el permiso se demora de 2 o 3 meses.
- En Bomberos se debe tramitar, la certificación de seguridad. Esta entidad deberá realizar una vista, inspeccionando las condiciones del establecimiento y recomendaciones para cualquier tipo de anomalías.

Pasos para la constitución de una S.A.S

Paso 1:

Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.

Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”; o de las letras S.A.S.

El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.

El término de duración, si este no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.

Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.

El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse.

La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

Paso 2:

Las personas que suscriben el documento de constitución deberán autenticar sus firmas antes que este sea inscrito en el registro mercantil.

Paso 3:

El documento privado debe ser inscrito en el registro mercantil de la cámara de Comercio del lugar en el que la sociedad establezca su domicilio principal. Adicionalmente, se diligencian los formularios de Registro Único Empresarial (RUE), el formulario de inscripción en el RUT y se lleva a cabo el pago de lo referente a la matrícula mercantil, impuesto de registro y derecho de inscripción.

Cámara de comercio.

Los requisitos comerciales para definir la constitución jurídica de la empresa se debe llevar a cabo unos pasos legales ante esta institución: Asignación de NIT
Inscripción en el registro de vendedores si es responsable de IVA.

Una vez adquirido y diligenciado el formulario, preséntese ante la DIAN, con los siguientes documentos:

- Formulario de RUT diligenciado en original y dos copias.
- Copia del documento de constitución autenticado.
- Certificado de existencia y representación, expedido por la Cámara de Comercio, con fecha no mayor a tres meses antes de su presentación.
- Fotocopia de la cédula del representante legal.

El registro de Impuestos sobre las ventas (IVA), se puede hacer en el momento de realizar la solicitud del NIT. Los responsables del régimen simplificado no tienen obligación de declarar el IVA, los responsables del régimen común deben hacerlo bimestralmente en las fechas que indique el calendario tributario, el cual puede adquirir directamente en la DIAN.

Simultáneamente con la solicitud del formulario RUT, usted puede solicitar el formulario para que la DIAN le autorice la numeración para las facturas que usará en su empresa.

Normas que tienen que ver con la prestación de servicio de centros de acondicionamiento gimnasios.

Según el proceso de gestión normativa a través del proyecto de acuerdo 005 de 2017, expresa lo siguiente:

Durante las tres últimas décadas los beneficios de la actividad física han sido respaldados por pruebas científicas que vinculan el aumento de ejercicio y los buenos hábitos de vida para mejorar la calidad de está; así mismo se ha descubierto que la inactividad física y los hábitos negativos de vida representan una seria amenaza para la salud, todo esto relacionado a que las personas se están dando cuenta que la realización de actividad física

trae un sin número de beneficios para su vida y que la importancia de controlar este tipo de actividad hace que está aumente sus posibilidades de mejorar o mantener su salud física y mental, es por tal razón que las personas se ven en la necesidad de acudir a sitios especializados donde puedan realizar este tipo de actividades de forma controlado y guiada por profesionales idóneos en el campo. (Hoeger, 2006, pp.1-10 como se citó en el Acuerdo No. 005 de 2017)

La Ley 729 de 2001 define a los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físico, como, establecimientos que prestarán un servicio médico de protección, prevención, recuperación, rehabilitación, control, y demás actividades relacionadas con las condiciones físicas, corporales y de salud de todo ser humano, a través de la recreación, el deporte, la terapia y otros servicios fijados por autoridades competentes y debidamente autorizados, orientados por profesionales en la salud, que coordinarían a licenciados en educación física, tecnológicos deportivos y demás personas afines que consideren que el tratamiento o rehabilitación de la persona (s) se realice en los CAPF. En estos establecimientos se realizan entre otras acciones las siguientes:

- Elaboración de programas y prescripción de actividad física.
- Evaluación del estado de salud de las personas y recomendaciones específicas para cada caso
- Dirección, control y seguimiento de las actividades.
- Asesoría profesional de primera calidad que aclara y resuelve todo tipo de inquietudes en cuanto a ejercicio físico y salud se refiere.

Constitución política Artículo 52: 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.

- Se reconoce el derecho de todas las personas a la recreación, a la práctica del deporte y al aprovechamiento del tiempo libre.

Ley 232 de 1995, "Por medio de la cual se dictan normas para el funcionamiento de los establecimientos comerciales".

Artículo 2o. No obstante, lo dispuesto en el artículo anterior, es obligatorio para el ejercicio del comercio que los establecimientos abiertos al público reúnan los siguientes requisitos:

a) Cumplir con todas las normas referentes al uso del suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación y destinación expedida por la autoridad competente del respectivo municipio.

Las personas interesadas podrán solicitar la expedición del concepto de las mismas a la entidad de planeación o quien haga sus veces en la jurisdicción municipal o distrital respectiva.

b) Cumplir con las condiciones sanitarias descritas por la Ley 9 de 210 y demás normas vigentes sobre la materia.

c) Tener matrícula mercantil vigente de la Cámara de Comercio de la respectiva jurisdicción.

d) Comunicar en las respectivas oficinas de planeación o, quien haga sus veces de la entidad territorial correspondiente, la apertura del establecimiento.

Decreto 639 de 1996, por el cual se clasifica el uso del gimnasio de acondicionamiento físico y cardiovascular, y se adicionan algunos artículos de los Decretos 735 y 736 de 1993.

Acuerdo 462 de 2010, "Por el cual se establecen lineamientos en materia de bioseguridad para los establecimientos que ofrecen servicios de: estética facial, corporal y ornamental, gimnasios, saunas, turcos, salas de masajes y establecimientos afines, en el distrito capital y se dictan otras disposiciones."

Tabla 15.

Gastos de Constitución.

Trámites de constitución en la inscripción legal de gastos preoperativos.	
Gastos de constitución.	\$350.000
Notaria.	\$350.000
Licencia.	\$500.000
Industria y comercio.	\$67.000
Uso de suelo.	\$55.000
Registro de cámara y comercio.	\$100.000
Bomberos.	\$55.000
Sayco y Acinpro.	\$350.000
Total, de gastos de constitución	\$1.827.000

Fuente. Elaboración propia

10.2 Personal y forma de contratación.

Tipo de contrato.

El tipo de contratación de personal, que Manejará el gimnasio (Acqua Pole), será un contrato a término indefinido, donde según Art. 47 del Código Sustantivo de Trabajo, es aquel que no estipula una fecha de terminación de la obligación entre las partes (empleado y empleador). La duración del contrato no está estipulada por la de la obra o la naturaleza de la labor, es decir no se refiere de manera explícita o un trabajo ocasional o transitorio, este podrá realizarse de manera verbal o escrito. Se deberá tener en cuenta que tanto el empleado como el empleador tendrá unos derechos y deberes contemplados por la ley, donde no cumplirlo este incurrirá en sanciones.

10.3 Aspectos organizacionales.

Misión. Somos una empresa dedicada a contribuir con el desarrollo integral de los clientes, mediante la aplicación de ejercicios que les ayude a mejorar su estado físico o calidad de vida, los cuales se realizan bajo el agua y el pole dance, creando de esta manera una excelente condición física a través de este nuevo programa.

Visión. El Gimnasio con pole dance acuático (Acqua Pole) Para el año 2025, desea ser la mejor opción deportiva de la ciudad de Popayán por la excelencia de sus servicios y su nueva innovación, potenciando así los procesos de servicio al cliente y la atención personalizada, teniendo de esta manera otras sucursales en diferentes ciudades.

Objetivos empresariales. Conocer con claridad la cantidad de usuarios interesados en utilizar los servicios propuestos, cuanto estarían dispuestos a pagar por un servicio novedoso y diferente, el interés de las personas en conocer y adquirir el servicio.

Encontrar las necesidades de los usuarios para poder generar altas expectativas en los clientes.

Identificar cómo funciona la competencia, gimnasios que presten un servicio parecido, conocer sus fortalezas para sacarles máximo provecho y sus debilidades para mejorarlas dentro del servicio que vamos a prestar.

Conocer los precios del mercado actual para así establecer precios competitivos y al alcance de los usuarios que utilizaran el servicio.

Convertirse en el servicio preferido por parte del cliente, crear favoritismo para que de esta manera los usuarios y visitas incrementen.

Determinar si la rentabilidad esta estable, permanecer la salud financiera de la empresa es uno de los factores más importantes.

Identificar la eficiencia de la empresa mediante un seguimiento continuo que analice los problemas que pudo haber, y las mejoras que se le pueden implementar a la empresa.

Valores.

Trabajo en equipo: poder incentivar al personal que actualmente haga parte del establecimiento, brindándoles reconocimientos cada mes por su excelencia en el trabajo y de esta manera poder prosperar tanto en la parte interna como en la parte externa.

Honestidad: La conducta que maneja el establecimiento tanto en lo que ofrece como en quienes lo ofrecen (empleados) será completamente honesta, se darán todas las pautas correspondientes al cliente sobre el servicio a ofrecer.

Compromiso: El gimnasio (Acqua Pole) desde el momento en el que abra el establecimiento tiene un compromiso con la comunidad tanto en la parte física como también en la parte mental.

Responsabilidad: El gimnasio con pole dance acuático, actúa con profesionalismo contando con personal capacitado en todas las áreas del deporte.

Excelencia: Su excelencia es motivadora y satisfactoria por que cuenta con un excelente equipo de trabajo y con todos los requisitos necesarios para llevar a cabo el servicio de pole dance acuático.

Tabla 16.

Matriz DOFA.

OPORTUNIDADES.	AMENAZAS.
<ul style="list-style-type: none"> ● Sector comercial. ● Sector residencial. ● Flujo vehicular. ● Seguridad. ● Tamaño del mercado. ● Recursos para invertir en publicidad. ● Servicios adicionales que puedan satisfacer las necesidades de los clientes. ● La prestación de un excelente servicio. ● La facilidad de acceso a la tecnología. ● Tendencia actual fitness. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Nuevos competidores dentro de la ciudad. ● Cambio en la moda de la vida sana. ● Mucha gente se inscribe le primer mes y luego no vuelve. ● Costos altos en publicidad. ● Competencia reconocida. ● Conflictos sociales. ● La inconformidad de los clientes porque el servicio no satisfaga sus necesidades.
FORTALEZAS.	DEBILIDADES.
<ul style="list-style-type: none"> ● Terreno amplio. ● Conocimiento de acondicionamiento físico. ● Grado de calidad del servicio. ● Precios competitivos. ● Selección optima de proveedores. ● El servicio tiene la seguridad correspondiente. ● Personal motivado. ● Buen servicio y atención al cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Publicidad. ● Costo elementos deportivos. ● Bajo conocimiento del sector por algunos propietarios. ● Necesidad de una mayor fuerza comercial. ● No se cuenta con local propio. ● Falta de estrategias de mercadeo.

Fuente. Elaboración propia

En la tabla se plasman las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que puede presentar y debe afrontar la empresa una vez creada, por lo cual se plantean una serie de estrategias para determinar los aspectos positivos, tanto internos como externos, de igual forma se busca identificar las posibles acciones para minimizar y resolver los aspectos negativos que puedan afectar el funcionamiento de la empresa.

10.4 Análisis de la DOFA.

De acuerdo con lo mencionando anteriormente , se pudo establecer que el “gimnasio Acqua Pole” cuenta con fortalezas y oportunidades que permitirán generar confianza y por ende fidelizar a los clientes insatisfechos a la hora deseen adquirir nuestros diferentes servicios, permitiendo que la empresa se enfoque en el cumplimiento óptimo de sus objetivos generales y específicos propuestos, teniendo como prioridad la satisfacción de los clientes, por lo cual al crear las estrategias que se deben de llevar a cabo para el cumplimiento de metas, se busca especialmente obtener ventajas favorables frente a los servicios que prestan los demás centros de acondicionamiento físico de la comuna 2, los cuales los consideramos como nuestra competencia directa e indirecta.

En las debilidades y amenazas que identificamos con ayuda del estudio de mercado y estudio financiero se evidencia que, al ser nuevos en el mercado, tenemos deficiencias en comparación con los demás centros de acondicionamiento físico, ya que estos se encuentran posicionados en el mercado, y nosotros como empresa seremos nuevos, unas de las debilidades

que tenemos es la falta de presupuesto y el local en arriendo, esto incrementara los gastos de la empresa, pero basándonos en las metas establecidas por la empresa a largo plazo se busca que la empresa cuente con un terreno propio, para ello se debe atraer clientes que permitan incrementar los ingresos y se deben aplicar estrategias competitivas, y de publicidad en redes sociales, como también por medio de correos electrónicos dándole un valor diferenciador a la empresa, y por consiguiente posicionamiento y reconocimiento.

Estrategias.

Se realiza la matriz de estrategias después del cruce de los factores internos y externos posibles a presentarse, tanto positivos como negativos. La siguiente tabla contiene, aspectos y acciones encaminadas a potencializar las fortalezas y las oportunidades, combatir las amenazas y debilidades.

Tabla 17. *Estrategias*

ESTRATEGIAS.	
FO.	DO.
<ul style="list-style-type: none"> • Proporcionar un servicio de excelente calidad que permita la fidelidad de los clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Llegar a los clientes potenciales mediante la innovación de nuestros procesos internos. • Tener como visión contar con un terreno propio para disminuir gastos.
FA.	DA.
<ul style="list-style-type: none"> • Prestar un servicio con máquinas de ejercicio de la mejor calidad que genere confianza al cliente. • Generar satisfacción a nuestros clientes ofreciendo un óptimo servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ejecutar alianzas con los diferentes competidores que se encuentran establecidos en el mercado de la ciudad de Popayán (cauca). • Realizar un estudio de mercado que ayude a identificar las necesidades actuales de los clientes.

Fuente. Elaboración propia

Tabla 18.

Matriz de Perfil Competitivo.

Factores críticos del éxito	GYM SPARTA			ZONA FIT	
	Ponderación	Clasificación	Puntuación ponderada	Clasificación	Puntuación ponderada
Servicio al cliente	0,12	4	0.48	4	0.48
Calidad del Servicio	0,10	3	0.30	4	0.40
Precio	0.12	4	0.48	4	0.48
Promoción	0.08	3	0.24	2	0.16
Nivel de efectividad, calidad, seguridad y protección del medio ambiente.	0.09	3	0.27	4	0.36
Marketing/ publicidad	0.10	3	0.30	4	0.40
Acceso a tecnología	0.07	2	0.21	3	0.21
Lealtad de los clientes	0.10	4	0.40	4	0.40
Servicios adicionales	0.07	2	0.21	2	0.21
Garantías	0.06	4	0.24	4	0.24
Posición en la red	0.09	2	0.18	4	0.36
Total	1	—	3.31	—	3.70

Fuente. Elaboración propia

Los resultados del análisis de la matriz del perfil competitivo nos muestran que nuestra competencia tiene mayor puntaje en los factores críticos de éxito, el factor más importante para lograr el éxito en la industria es el servicio al cliente y precio, como indica la ponderación de 0.48. ZONA FIT es el que mejor se encuentra ubicado con un puntaje de 3,70, debido al servicio al cliente y precio que le ha permitido tener una mejor aceptación entre los usuarios del servicio.

Nombre de la empresa y marca:



Figura 22. Imagen corporativa y eslogan.

Fuente. Elaboración propia

Razón social: Gimnasio (Acqua Pole) S.A.S.



Figura 11. Slogan

Fuente. Elaboración propia



Figura 12. Logo

Fuente. Elaboración propia

10.5 Organigrama.

El gimnasio (Acqua Pole) estará estructurado y conformados por 1 administrador este administrador tiene la función de representante legal, 1 contador, 2 instructores, 1 persona encargada de los servicios generales, y 1 recepcionista. Los cuales ayudaran al normal funcionamiento de los diferentes procesos que se llevaran a cabo en el interior de la empresa.

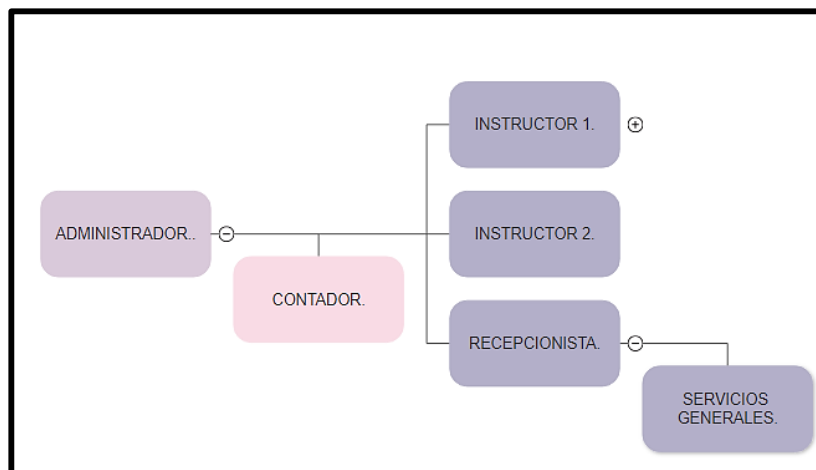


Figura 13. Organigrama

Fuente. Elaboración propia

10.5.1 Perfil de cargos.

El gimnasio con pole dance acuático (Acqua Pole) estará estructurado y conformados por los siguientes profesionales, los cuales ayudaran al normal funcionamiento de los diferentes procesos que se llevaran a cabo.

Tabla 19.

Cargo Administrador

Cargo y perfil	ADMINISTRADOR
Edad	22-40 Años de edad
Experiencia	2 años
Formación académica	Administrador de empresas, conocimientos en contabilidad y finanzas
Cualidades	Líder, organizado, eficaz, eficiente, responsable, creativo, honrado y amable.
Tipo de contrato	Indefinido
Remuneración económica	\$1.500.000 mensuales
Horarios	8 am-12pm y 2pm-6pm
Funciones	Administrar el potencial humano y los recursos materiales de la empresa, asegurando su utilización eficiente, económica, efectiva y en las mejores condiciones de costo, oportunidad y calidad, en plena concordancia con los objetivos empresariales.

Fuente. Elaboración propia

Tabla 20.

Cargo Contador

Cargo y perfil	CONTADOR.
Edad	22-45 Años de edad
Experiencia	3 años
Formación académica	Administrador de empresas, conocimientos en contabilidad y finanzas
Cualidades	Líder, organizado, eficaz, eficiente, responsable, creativo, honrado y amable.
Tipo de contrato	Por honorarios.
Remuneración económica	\$1.300.000 mensuales
Horarios	8 am-12pm y 2pm-6pm
Funciones	Analizar las ganancias y los gastos, elaborar el balance de los libros financieros, redactar informes sobre el estado financiero de sus clientes.

Fuente. Elaboración propia

Tabla 21.

Cargo Instructor

Cargo y perfil	INSTRUCTOR.
Edad	22-35 Años de edad
Experiencia	5 años
Formación académica	Habilidades en el manejo de las tecnologías de la información y comunicación, conocimiento de la reforma integral de la educación media superior.

Cualidades	Líder, puntual, respetuoso, académico, servicial, gentil.
Tipo de contrato	Indefinido
Remuneración económica	\$1.200.000 mensuales
Horarios	8 am-12pm y 2pm-6pm
Funciones	Incentivar a los clientes, crear nuevos ejercicios, tenerles un seguimiento a los usuarios, tener rutinas diferentes del día a día.

Fuente. Elaboración propia

Tabla 22.

Cargo servicios generales

Cargo y perfil	SERVICIOS GENERALES.
Edad	22-55 Años de edad
Experiencia	1 años
Formación académica	No necesita estudios.
Cualidades	Líder, puntual, respetuoso, servicial, gentil.
Tipo de contrato	Indefinido
Remuneración económica	\$1.100.000 mensuales
Horarios	8 am-12pm y 2pm-6pm
Funciones	Encargarse del aseo de todo el establecimiento.

Fuente. Elaboración propia

Tabla 23.

Cargo Recepcionista

Cargo y perfil	RECEPCIONISTA.
Edad	22-45 Años de edad
Experiencia	2 años
Formación académica	Bachiller, técnico o tecnólogo.
Cualidades	Líder, puntual, respetuoso, académico, servicial, gentil.
Tipo de contrato	Indefinido
Remuneración económica	\$1.150.000 mensuales
Horarios	8 am-12pm y 2pm-6pm
Funciones	Cobrar, llevar la contabilidad, realizar el tratamiento de textos, llevar el archivo, clasificar y enviar la correspondencia.

Fuente. Elaboración propia

11. Estudio financiero

Según Jileana (2020) el estudio financiero “puede referir como un proceso para comprender el riesgo y la rentabilidad de una empresa mediante el análisis de la información financiera reportada” (p.1)

En el siguiente estudio financiero, se dará a conocer la inversión inicial de el proyecto (ACQUA POLE), la depreciación de equipos con los que contaremos para el montaje, el personal con el que estará estructurada la empresa junto con los gastos administrativos, las fuentes de financiación, los ingresos que obtendremos por nuestra prestación de servicios los cuales son el tradicional y el personalizado, el costo del servicio, el balance general, el estado de resultados y por último el flujo de efectivo los cuales nos darán a conocer si la creación del gimnasio con pole dance acuático será viable.

Para obtener toda esta información fue necesario realizar un estudio de investigación en donde se recolecto información de diferentes páginas web y referencias de otros trabajos similares al nuestro, también se realizó un estudio de mercados, técnico y administrativo para conocer aspectos importantes en términos de presupuestos, costos, gastos, y otros aspectos relevantes a la inversión

Se utilizó un simulador financiero en Excel en donde se pudo evidenciar que la idea de negocio si es viable ya que las ventas por la prestación de nuestros servicios, será mucho mayores que los costos y gastos, arrojando un excelente margen de utilidad.

Tabla 24.

Datos

DATOS		
Aumento de ventas	0,05	
Iva ventas	0	
Ventas de contado	1	
Recuperación cartera	0	MESES
Costos nominas	0,06	
Costos varios	0,04	
Gastos generales	0,04	
Saldo en caja	100000	
Tasa interés crédito	0,24	
Años crédito	5	
Impuesto de renta	0,34	
Reserva legal	0,1	
Dtf	0,1	
Inflación	0,04	
Rentabilidad	0,1	
Capital trabajo	30	Días
Disminución de ventas	0,1	
Tasa riesgo	0,05	

Fuente. Elaboración propia

11.1 Inversión inicial del proyecto.

Según Helmut SyCorvo, (2019) dice que la inversión inicial de un proyecto es:

La **inversión inicial en una empresa** o **capital inicial** es el dinero que necesita el propietario de esa empresa para iniciar el negocio. Este dinero se utiliza para cubrir los costos iniciales, tales como la compra del edificio, compra de equipos y suministros, y la contratación de empleados. (p.1)

Tabla 25.

Inversión inicial del proyecto

INVERSION INICIAL DEL PROYECTO	
INVERSION FIJA	35.933.253
Terrenos	-
Edificaciones	-
Maquinaria y equipo	19.125.254
Equipo de oficina	868.000
Equipo de computo	4.199.999
Equipo de transporte	-
Otros (Piscina de fibra de vidrio)	11.740.000
GASTOS PREOPERATIVOS	11.458.232
Estudio de factibilidad	2.402.116
Gastos de constitución	350.000
Notaria	350.000
Licencia	500.000
Industria y comercio	67.000
Uso de suelo	55.000
Registro cámara y comercio	100.000
Bomberos	55.000
Sayco y Acinpro	350.000
Gastos de publicidad y de inversión	1.500.000
Imprevistos	5.729.116
CAPITAL DE TRABAJO	13.585.175
TOTAL, INVERSION	60.976.660
FINANCIACION	37.255.148
INVERSION NETA	23.721.512

Fuente. Elaboración propia

11.2 Gastos preoperativos.

Según Rodríguez (2020) define los gastos preoperativos como aquellos “desembolsos realizados por una entidad en el momento de su constitución, preapertura, o todos aquellos que se requirieren antes del lanzamiento de una iniciativa o proyecto empresarial” (p.1)

Tabla 26.

Amortización de gastos pre operativos

AMORTIZACION GASTOS PREOPERATIVOS						
	VALOR TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS PREOPERATIVOS	11.458.232	2.291.646	2.291.646	2.291.646	2.291.646	2.291.646
AMORTIZACION DEL CREDITO						
	CREDITO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO	37.255.148	32.626.281	26.886.486	19.769.140	10.943.631	-
CUOTA FIJA		13.570.103	13.570.103	13.570.103	13.570.103	13.570.103
INTERESES		8.941.236	7.830.307	6.452.757	4.744.594	2.626.471
ABONOS AL CREDITO		4.628.867	5.739.795	7.117.346	8.825.509	10.943.631

Fuente. Elaboración propia

11.3 Nómina de personal.

Según la página web Wikipedia (2019) la nómina de personas es:

La suma de los registros financieros de los sueldos de los empleados, incluyendo los salarios, las bonificaciones y las deducciones. En la contabilidad, la nómina se refiere a la cantidad pagada a los empleados por los servicios que prestaron durante un cierto período de tiempo. (p.1)

11.5 Costos de servicios.

Según la página web Catarina los costos de servicio son:

Los gastos reales, directos e indirectos, incluyendo un margen razonable de beneficio. ...

De manera que las tarifas tendrán que variar de un transportista a otro porque será diferente el costo que les representa proporcionar el servicio.

Tabla 29.

Costos de servicios

COSTOS DE SERVICIOS						
	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
NOMINA		145.195.445	153.907.172	163.141.603	172.930.099	179.847.303
HONORARIOS INSTRUCTORES	2.400.000	28.800.000	29.952.000	31.150.080	32.396.083	33.691.927
ARRENDAMIENTO	1.200.000	14.400.000	14.976.000	15.575.040	16.198.042	16.845.963
AGUA	550.000	6.600.000	6.864.000	7.138.560	7.424.102	7.721.066
ENERGIA	210.000	2.520.000	2.620.800	2.725.632	2.834.657	2.948.044
TELECOMUNICACIONES	200.000	2.400.000	2.496.000	2.595.840	2.699.674	2.807.661
SUBTOTAL		54.720.000	56.908.800	59.185.152	61.552.558	64.014.660
TOTAL GASTOS ADMINISTRACION		199.915.445	210.815.972	222.326.755	234.482.657	243.861.963

Fuente. Elaboración propia

11.6 Balance general inicial.

Según Sevilla (2014) el balance general inicial es el:

Que se realiza al comienzo del ciclo contable de una empresa. El balance inicial en contabilidad sirve para exponer de una manera esquemática y resumida la situación de la empresa, es en todos los sentidos una fotografía económica de la empresa en un momento determinado. (p.1)

Tabla 30.

Balance general inicial

BALANCE GENERAL INICIAL		
ACTIVO		
Caja	13.585.175	
Terrenos	-	
Edificaciones	-	
Maquinaria y Equipo	19.125.254	
Equipo Oficina	868.000	
Equipo de computo	4.199.999	
Equipo Transporte	-	
Otros	11.740.000	
Diferidos	11.458.232	
TOTAL DEL ACTIVO.....		60.976.660
PASIVO		
Obligaciones Financieras	37.255.148	
TOTAL DEL PASIVO.....		37.255.148
PATRIMONIO		
Capital social	23.721.512	
TOTAL DEL PATRIMONIO.....		23.721.512
TOTAL DEL PASIVO MAS PATRIMONIO.....		60.976.660

Fuente. Elaboración propia

11.7 Estado de resultados

Según el Castro (2015) un estado de resultados:

En contabilidad, el estado de resultados, estado de rendimiento económico o estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado. (p.1)

Tabla 31.

Estados de resultados

ESTADO RESULTADOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS.....	87.000.000	91.350.000	95.917.500	100.713.375	105.749.044
COSTO DEL SERVICIO.....	199.915.445	210.815.972	222.326.755	234.482.657	243.861.963
UTILIDAD BRUTA.....	(112.915.445)	(119.465.972)	(126.409.255)	(133.769.282)	(138.112.919)
GASTOS ADMON	199.915.445	174.170.587	184.215.554	194.847.008	202.640.888
GASTOS VENTAS	-	-	-	-	-
AMORTIZACION DIFERIDOS	2.291.646	2.291.646	2.291.646	2.291.646	2.291.646
UTILIDAD OPERACIONAL	(315.122.537)	(295.928.205)	(312.916.455)	(330.907.936)	(343.045.454)
GASTOS NO OPERACIONALES					
GASTOS FINANCIEROS	8.941.236	7.830.307	6.452.757	4.744.594	2.626.471
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS.....	(324.063.773)	(303.758.513)	(319.369.211)	(335.652.530)	(345.671.925)
IMPUESTO DE RENTA	(110.181.683)	(103.277.894)	(108.585.532)	(114.121.860)	(117.528.455)
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS.....	(213.882.090)	(200.480.618)	(210.783.679)	(221.530.670)	(228.143.471)
RESERVA LEGAL	(21.388.209)	(20.048.062)	(21.078.368)	(22.153.067)	(22.814.347)
UTILIDAD NETA.....	(192.493.881)	(180.432.557)	(189.705.311)	(199.377.603)	(205.329.124)

Fuente. Elaboración propia

11.8 Flujo de efectivo.

Según la página web Wikipedia el flujo de efectivo es “Es un estado financiero básico que informa sobre las variaciones y movimientos de efectivo y sus equivalentes en un periodo determinado” (p.1)

Tabla 32.

Flujo efectivo

FLUJO DE EFECTIVO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS EFECTIVO.....	87.000.000	91.350.000	95.917.500	100.713.375	105.749.044
EGRESOS DE EFECTIVO					
COSTOS DEL SERVICIO	199.915.445	210.815.972	222.326.755	234.482.657	243.861.963
GASTOS DE ADMINISTRACION	154.080.861	151.506.674	164.159.089	169.545.201	175.905.114
GASTOS EN VENTAS	-	-	-	-	-
RETENCIONES Y APORTES DE NOMINA		1.906.250	2.020.625	2.141.863	2.270.374
ABONOS AL CREDITO	4.628.867	5.739.795	7.117.346	8.825.509	10.943.631
IMPUESTO DE RENTA		(98.201.461)	(103.277.894)	(108.585.532)	(114.121.860)
TOTAL EGRESOS DE EFECTIVO.....	367.566.409	297.309.102	317.572.935	331.055.005	342.580.450
SALDO NETO.....	(280.566.409)	(205.959.102)	(221.655.435)	(230.341.630)	(236.831.406)
SALDO INICIAL DE EFECTIVO	13.585.175	(266.981.234)	(472.940.337)	(694.595.772)	(924.937.402)
SALDO FINAL DE EFECTIVO.....	(266.981.234)	(472.940.337)	(694.595.772)	(924.937.402)	(1.161.768.808)
SALDO NETO	(280.566.409)	(205.959.102)	(221.655.435)	(230.341.630)	(236.831.406)
INGRESO VENTA EQUIPOS					(1.892.263)
RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO					92.761.416
FLUJO NETO DE FONDOS	(280.566.409)	(205.959.102)	(221.655.435)	(230.341.630)	(145.962.254)

Fuente. Elaboración propia

11.9 Balance general.

Según Castro (2015) “el balance general, balance de situación o estado de situación patrimonial es un informe financiero contable que refleja la situación económica y financiera de una empresa en un momento determinado”. (p.1)

Tabla 33.

Balance general

BALANCE GENERAL					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE	(266.981.234)	(472.940.337)	(694.595.772)	(924.937.402)	(1.161.768.808)
CAJA	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
BANCOS	(267.081.234)	(473.040.337)	(694.695.772)	(925.037.402)	(1.161.868.808)
CLIENTES	-	-	-	-	-
INVENTARIO FINAL DE MERCANCIAS	-	-	-	-	-
ACTIVO NO CORRIENTE	29.714.637	33.454.690	14.754.427	11.014.375	7.274.322
PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO	20.548.051	24.288.104	5.587.842	1.847.789	(1.892.263)
EQUIPO DE OFICINA	868.000	868.000	868.000	868.000	868.000
EQUIPO DE COMPUTO	4.199.999	4.199.999	4.199.999	4.199.999	4.199.999
VEHICULOS	-	-	-	-	-
OTROS	11.740.000	11.740.000	11.740.000	11.740.000	11.740.000
DEPRECIACION ACUMULADA	3.740.052	7.480.105	11.220.157	14.960.210	18.700.262
DIFERIDOS	9.166.586	9.166.586	9.166.586	9.166.586	9.166.586
GASTOS DIFERIDOS	11.458.232	11.458.232	11.458.232	11.458.232	11.458.232
AMORTIZACION DIFERIDOS	2.291.646	2.291.646	2.291.646	2.291.646	2.291.646
TOTAL ACTIVO.....	(237.266.597)	(439.485.647)	(679.841.345)	(913.923.027)	(1.154.494.486)
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE	(73.954.779)	(76.743.216)	(79.425.609)	(81.931.220)	(92.761.416)
PROVEEDORES	-	-	-	-	-
OBLIGACIONES FINANCIERAS	4.628.867	5.739.795	7.117.346	8.825.509	-
RETENCIONES Y APORTES DE NOMINA	1.906.250	2.020.625	2.141.863	2.270.374	2.406.597
OBLIGACIONES LABORALES	17.711.565	18.774.258	19.900.714	21.094.757	22.360.442
IMPUESTO DE RENTA	(98.201.461)	(103.277.894)	(108.585.532)	(114.121.860)	(117.528.455)
PASIVO NO CORRIENTE	27.997.414	21.146.691	12.651.794	2.118.122	-
OBLIGACIONES FINANCIERAS	27.997.414	21.146.691	12.651.794	2.118.122	-
TOTAL DEL PASIVO.....	(45.957.365)	(55.596.525)	(66.773.815)	(79.813.098)	(92.761.416)
PATRIMONIO					
RESERVA LEGAL	(19.062.636)	(39.110.698)	(60.189.066)	(82.342.133)	(105.156.480)
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(171.563.728)	(180.432.557)	(189.705.311)	(199.377.603)	(205.329.124)
PERDIDA DEL EJERCICIO					
UTILIDADES ACUMULADAS		(171.563.728)	(351.996.285)	(541.701.596)	(741.079.199)
PERDIDAS ACUMULADAS					
PATRIMONIO.....	(190.626.365)	(391.106.983)	(601.890.663)	(823.421.332)	(1.051.564.803)
PASIVO MAS PATRIMONIO.....	(236.583.730)	(446.703.508)	(668.664.478)	(903.234.430)	(1.144.326.219)

Fuente. Elaboración propia

11.10 Flujo de efectivo sin financiación.

Según Vázquez (2015) el flujo de efectivo sin financiación es “la suma del flujo de caja económico, dónde se puede comprobar la rentabilidad de un proyecto, pero sin tener en cuenta la financiación, y el financiamiento neto, donde sí se incorpora la financiación” (p.1)

Tabla 34.

Flujo de efectivo sin financiación

FLUJO DE EFECTIVO SIN FINANCIACION					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS EFECTIVO.....	87.000.000	91.350.000	95.917.500	100.713.375	105.749.044
EGRESOS DE EFECTIVO					
COMPRAS DE MERCANCIAS CONTADO	199.915.445	210.815.972	222.326.755	234.482.657	243.861.963
PAGOS A PROVEEDORES	-	-	-	-	-
PAGOS IMPUESTO IVA	-	-	-	-	-
GASTOS DE ADMINISTRACION	154.080.861	151.506.674	164.159.089	169.545.201	175.905.114
GASTOS EN VENTAS	-	-	-	-	-
RETENCIONES Y APORTES DE NOMINA	-	1.906.250	2.020.625	2.141.863	2.270.374
OBLIGACIONES LABORALES	-	17.711.565	18.774.258	19.900.714	21.094.757
IMPUESTO DE RENTA	-	(95.161.441)	(100.615.590)	(106.391.595)	(112.508.698)
TOTAL EGRESOS DE EFECTIVO.....	353.996.306	286.779.020	306.665.138	319.678.839	330.623.509
SALDO NETO.....	(266.996.306)	(195.429.020)	(210.747.638)	(218.965.464)	(224.874.466)
SALDO NETO	(266.996.306)	(195.429.020)	(210.747.638)	(218.965.464)	(224.874.466)
INGRESO VENTA EQUIPOS					(1.892.263)
RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO					92.761.416
FLUJO NETO DE FONDOS	(266.996.306)	(195.429.020)	(210.747.638)	(218.965.464)	(134.005.313)

Fuente. Elaboración propia

11.11 Análisis de sensibilidad.

Según el autor Rus (2020) el análisis de sensibilidad es “El análisis de sensibilidad Financiero es un término, utilizado en las empresas para tomar decisiones de inversión, que consiste en calcular los nuevos flujos de caja y el VAN, al cambiar una variable” (p.1)

Tabla 35.

Análisis de sensibilidad

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD					
INGRESOS CON DISMINUCION					
% de Disminucion	10%				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS CON DISMINUCION	78.300.000	82.215.000	86.325.750	90.642.038	95.174.139
IVA	-	-	-	-	-
TOTAL VENTAS	78.300.000	82.215.000	86.325.750	90.642.038	95.174.139
VENTAS DE CONTADO	78.300.000	82.215.000	86.325.750	90.642.038	95.174.139
VENTAS DE CONTADO	87.000.000	91.350.000	95.917.500	100.713.375	105.749.044
RECUPERACION CARTERA	-	-	-	-	-

Fuente. Elaboración propia

Tabla 36.

Flujo efectivo

FLUJO DE EFECTIVO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS EFECTIVO.....	87.000.000	91.350.000	95.917.500	100.713.375	105.749.044
EGRESOS DE EFECTIVO	-	-	-	-	-
COMPRAS DE MERCANCIAS CONTADO	199.915.445	210.815.972	222.326.755	234.482.657	243.861.963
PAGOS A PROVEEDORES	-	-	-	-	-
PAGOS IMPUESTO IVA	-	-	-	-	-
GASTOS DE ADMINISTRACION	154.080.861	151.506.674	164.159.089	169.545.201	175.905.114
GASTOS EN VENTAS	-	-	-	-	-
RETENCIONES Y APORTES DE NOMINA	-	1.906.250	2.020.625	2.141.863	2.270.374
OBLIGACIONES LABORALES	-	17.711.565	18.774.258	19.900.714	21.094.757
GASTOS FINANCIEROS	8.941.236	17.711.565	6.452.757	19.900.714	21.094.757
ABONOS AL CREDITO	4.628.867	5.739.795	7.117.346	8.825.509	10.943.631
IMPUESTO DE RENTA	-	(98.201.461)	(103.277.894)	(108.585.532)	(114.121.860)
TOTAL EGRESOS DE EFECTIVO.....	367.566.409	307.190.360	317.572.935	346.211.125	361.048.735
SALDO NETO.....	(280.566.409)	(215.840.360)	(221.655.435)	(245.497.750)	(255.299.692)
INGRESOS VENTA EQUIPOS					(1.892.263)
RECUPERACION CAPITAL TRABAJO					
FLUJO NETO DE FONDOS	(280.566.409)	(215.840.360)	(221.655.435)	(245.497.750)	(257.191.955)

Fuente. Elaboración propia

11.12 Evaluación financiera del proyecto.

Según el Consultorio contable universidad Eatfit (s.f):

La evaluación financiera de un proyecto es La evaluación financiera, analiza el proyecto desde su retorno financiero, se enfoca en el análisis del grado en que el proyecto cumple sus objetivos de generar un retorno a los diferentes actores que participan en su ejecución o financiamiento. (p.1)

Tabla 37.

Evaluación financiera del proyecto

EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO						
	INVERSION INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE CAJA	23.721.512	(280.566.409)	(205.959.102)	(221.655.435)	(230.341.630)	(145.962.254)

Fuente. Elaboración propia

11.13 Indicadores.

Según Pérez (2020) un indicador es “un valor observado de una variable o, en otras palabras, "un signo de presencia o ausencia del concepto que se está” (p.1)

Tabla 38.

Razones e indicadores financieros

RAZONES E INDICADORES FINANCIEROS							
Indicador	Razón	Formula	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
LIQUIDEZ	Razón Corriente	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	3,61	6,16	8,75	11,29	12,52
	Prueba acida	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$	3,61	6,16	8,75	11,29	12,52
Endeudamiento	Nivel de endeudamiento	$\frac{\text{Total Pasivo con terceros}}{\text{Total activos}}$	19,37%	12,65%	9,82%	8,73%	8,03%
	Concentración del endeudamiento en el corto plazo	$\frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Total pasivo con terceros}}$	1,609	1,380	1,189	1,027	1,000
Rendimiento	Margen operacional de utilidad	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas netas}}$	-321,71%	-323,95%	-326,23%	-328,56%	-324,40%
	Margen neto de utilidad	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$	-197,20%	-197,52%	-197,78%	-197,97%	-194,17%
	Rendimiento del patrimonio	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$	90,00%	46,13%	31,52%	24,21%	19,53%
	Rendimiento de activo total	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total bruto}}$	72,31%	41,06%	27,90%	21,82%	17,79%

Fuente. Elaboración propia

11.14 Fuentes de financiamiento.

Las fuentes de financiamiento que nos ayudaran a poder llevar a cabo la realización del gimnasio con pole dance acuático (ACQUA POLE) Constara de Recursos propios (ahorros), Préstamos Bancarios, y Aporte de Socios.

Los recursos propios son ahorros que se tienen destinados únicamente a la empresa, servirán de ayuda para la compra de maquinaria, pago de mensualidad a los instructores y de más administrativos, los préstamos bancarios son muy necesarios ya que no contamos con los ingresos suficientes para poder comenzar el proyecto y por último el aporte de socios.

Se tratará en primera instancia crear la empresa con capital de accionistas para diversificar los riesgos, en caso de no lograr los objetivos se buscará la fuente de financiamiento por parte de los bancos y en última instancia enfocaremos a invertir recursos propios dado que como estudiantes contamos simplemente con la planeación del proyecto.

12. Impacto social y ambiental

La responsabilidad social empresarial hoy en día, es un compromiso de todos, para el mejoramiento y mantenimiento de los recursos del entorno, que tanto daño han tenido con el pasar de los años por la falta de conciencia y el afán de generar riquezas, es por ello que debemos generar acciones sociales responsables y ecológicamente racionales con el medio ambiente y con quienes lo habitan. Según la Red Internacional Foro Empresa, compuesta por Business for Social Responsibility de EE. UU refiere que responsabilidad social empresarial es una “visión de negocios que integra en la estrategia empresarial el respeto por los valores éticos, las personas, la comunidad y el medio ambiente”. (Salazar Barón, 2010, p.102) Por esta razón se deben generar estrategias en busca de un equilibrio socioeconómico y ambiental.

El gimnasio con pole dance acuático (ACQUA POLE) tiene como objetivo aportar a la disminución de los impactos ambientales y contribuir de manera positiva a la sociedad y crecimiento de la región. En cuanto al aporte social, la empresa se compromete a generar empleo a jóvenes universitarios o recién egresados, con el fin de brindar oportunidades de empleo y crecimiento ya que este tipo de población es bastante vulnerada para este tipo de oportunidades, para el caso del personal encargado de la preparación de los alimentos se tendrán en cuenta personal egresados del SENA, de los estratos 1 y 2. También la empresa se encargará de brindar capacitaciones a todo el personal en atención al servicio al cliente, salud ocupacional, manejo de residuos, entre otros con el fin de mejorar los productos y servicios además de mantener un pleno bienestar y motivación de los colaboradores.

Por otra parte, la responsabilidad ambiental, también hace parte de las metas que está comprometida la organización. En este caso se implementará un sistema de reciclaje, acompañada

de una capacitación para las buenas prácticas ambientales, donde cada residuo se depositará en el lugar correspondiente, lo que resulte del reciclaje se reutilizará para el beneficio del gimnasio con pole dance acuático (ACQUA POLE) además de realizar convenios con entidades que recolecten los residuos que se puedan generar. También se pretende generar una cultura de ahorro bien sea del agua y la energía para contrarrestar tanto gastos como impactos negativos al medio ambiente.

13. Conclusiones

Se pudo comprobar que el gimnasio con pole dance acuático (Acqua Pole) en la ciudad de Popayán (Cauca), es realmente viable, porque son pocos los establecimientos dedicados a este oficio, aparte de que dentro de la ciudad no existe un gimnasio con esta parte innovadora que es realizar ejercicio pole dance en el agua, por lo que es una parte negativa de la mayoría de gimnasios que hay dentro de la ciudad y un punto a favor del gimnasio (Acqua Pole) puesto que se brindara asesoramiento desde el inicio del negocio y la garantía de que es un ejercicio con beneficios para la salud de quien lo practique.

Los problemas que se encuentran en otros gimnasios tradicionales, sirvieron de punto de referencia para perfeccionar la atención del cliente, y el trato con el segmento del mercado.

Se cumplieron los objetivos previstos, porque se pudo definir y conocer el mercado objetivo, se estableció la propuesta de valor y los elementos claves de un negocio, determinando la viabilidad y factibilidad para la creación de la empresa, utilizando la matriz DOFA la cual brindo la oportunidad de visualizar el proceso de creación del gimnasio con pole dance acuático (Acqua Pole), de una forma resumida, clara y entendible, permitiendo conocer sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.

14. Recomendaciones

Recomendar que los propietarios o administradores de los diferentes gimnasios existentes en la ciudad de Popayán (Cauca) se reúnan periódicamente para intercambiar ideas, logrando que los gimnasios con ideas innovadoras se afiancen más en este departamento y llegue hacer ejemplo de negocio para otros centros de acondicionamiento del país.

Aconsejar a los propietarios de estos establecimientos a tomar capacitaciones para aportar así al cuidado físico de sus usuarios y que conozcan también técnicas administrativas para esta clase de negocios.

Capacitar a los clientes sobre lo que cada ejercicio aporta para ellos, como se maneja, para que así tengan un conocimiento equilibrado de los ejercicios que practican.

Solicitarles acomedidamente a los propietarios de los demás gimnasios, que ejecuten la actividad comercial de manera formal, para consolidar la economía tanto de los mismos gimnasios como para fortalecer el desarrollo económico regional.

15. Referencias

- Acuerdo No. 005 de 2017. "Por el cual se establecen medidas para los servicios prestados por los establecimientos que presten servicios relacionados con actividades deportivas de cualquier tipo en el distrito capital y se dictan otras disposiciones" diciembre 4 de 2015. Recuperado de <https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/verNormaPDF?i=68082>
- Acuerdo 462 de 2010. "Por el cual se establecen lineamientos en materia de bioseguridad para los establecimientos que ofrecen servicios de: estética facial, corporal y ornamental, gimnasios, saunas, turcos, salas de masajes y establecimientos afines, en el distrito capital y se dictan otras disposiciones."
- Arias. (2019). Capitulo III. Metodología de la investigación. Recuperado de <http://virtual.urbe.edu/tesispub/0105003/cap03.pdf>
- Ariza, E., Blazco, N y Oña, R. (2014). *Pole dance en Caracas-Venezuela*. (Trabajo de grado). Universidad Católica Andrés. Facultad de Humanidades y Educación Bello. Recuperado de <http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAS7411.pdf>
- Aerialmad.es. (2019). Beneficios de realizar ejercicio a través del pole dance.
- Cámara de Gimnasios Argentina. (2019). Entrenamiento Acuático. <https://www.camaradegimnasios.org.ar/noticias/articulo/entrenamiento-acuatico>
- Cárdenas Armijos, E. X. (2019). *Plan de negocios para la creación de una academia de pole dance fitness para hombres y mujeres*. (Tesis de pregrado). Universidad de Las Américas. Quito-Ecuador. Facultad de ciencias económicas y educativas. Recuperado de <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/10817/1/UDLA-EC-TINMD-2019-06.pdf>

Castro, J. (18 de febrero de 2015). ¿Qué es el estado de resultados y cuáles son sus objetivos? En blog Coporner

Castro, J. (17 de marzo de 2015). ¿Qué es el balance general y cuáles son sus objetivos? En blog Coporner. Recuperado de <https://blog.corponet.com.mx/que-es-el-balance-general-y-cuales-son-sus-objetivos>

Consultorio contable universidad Eatfit (s.f). Evaluación financiera de proyectos. Recuperado de <https://www.eafit.edu.co/escuelas/administracion/departamentos/departamento-contaduria-publica/planta-docente/Documents/Nota%20de%20clase%2066%20evaluacion%20financiera%20de%20proyectos.pdf>

Constitución Nacional y Tratados Internacionales sobre los Derechos Humanos. (2014). Derecho a la salud.

Daza Cárdenas, D. A. y Gamez Tinjaca, C. F. (03 de noviembre, 2015). Funcional pole dance. Universidad Santo Tomas. Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación. Bogotá D.C. Recuperado de <https://wapas766158223.files.wordpress.com/2018/08/funcional-pole-dance-tg2.pdf>

Decreto 4466 de 2006. Por el cual se reglamenta el artículo 22 de la Ley 1014 de 2006, sobre constitución de nuevas empresas.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística –DANE. (2019). Informe de cifras de desempleo en Colombia.

Decreto 639 de 1996. Por el cual se clasifica el uso del gimnasio de acondicionamiento físico y cardiovascular, y se adicionan algunos artículos de los Decretos 735 y 736 de 1993.

Economía. (26 de agosto, 2015). ¿En qué consiste la mezcla de mercadeo? Recuperado de

<https://economia3.com/en-que-consiste-la-mezcla-de-mercadeo/>

El Espectador. (14 de agosto, 2012). Colombia país sedentario. Recuperado de

<https://www.elespectador.com/actualidad/colombia-pais-sedentario-article-367555/>

Echavarría Olózaga, H. (6 de octubre, 2008). Retroactividad de las cesantías para los contratos de trabajo celebrados posteriormente a la expedición de la Ley.

Filion, L. J., Bengt Johannisson, Hanns Pitchler, B. J., Vega, I., Anzola Rojas, S., Farías, R., Aponte, M., Vesper, K. y Ronstadt, R. (2011). Desarrollo, innovación y cultura empresarial. N° 1. Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial (CDEE) y Editorial Universidad Icesi. Editor: Rodrigo Varela V.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, M.P. (2014). Metodología de la investigación. Sexta edición. Recuperado de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>

Impulsa. (2020). (blog) Qué es la factibilidad y por qué es importante para evaluar un proyecto. Recuperado de <https://www.sistemaimpulsa.com/blog/que-es-la-factibilidad-y-por-que-es-importante-para-evaluar-un-proyecto/>

Jileana (24 de julio, 2020). ¿Qué es un Estudio Financiero de un proyecto? Recuperado de <https://www.webyempresas.com/estudio-financiero/>

Krajewski, L., Ritzman, L y Malhotra, M. (2008). Administración de operaciones. Procesos y cadenas de valor. Octava edición. Recuperado de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/566458/Administracion_De_Operaciones_-_LEE_J._K-comprimido.pdf

Ley 232 de 1995. "Por medio de la cual se dictan normas para el funcionamiento de los establecimientos comerciales".

Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento. Por la cual se dictan normas para el fomento a la cultura de emprendimiento empresarial en Colombia. Enero 26 del 2006.

Ley 905 de 2004. Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo del micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.

Luna, R y Chaves, D. (2001). Guía para elaborar estudios de factibilidad de proyectos ecoturísticos. PROARCA /CAPAS/USAID. Recuperado de https://www.ucipfg.com/Repositorio/MGTS/MGTS14/MGTSV-04/semana4/4Guia_Factibilidad_Proyectos_Ecoturisticos_CAPAS.pdf

Mapfre, canales de salud. (2020). Consejos para cuidar nuestra salud física y mental. Recuperado de <https://www.salud.mapfre.es/cuerpo-y-mente/habitos-saludables/la-importancia-de-cuidar-la-salud/>

Ministerio de salud. (2 de marzo, 2014). Menos de la mitad de los adultos colombianos hace actividad física. Recuperado de <https://www.minsalud.gov.co/Paginas/Menos-de-la-mit.>

Miranda Miranda, J. J. (2005). Gestión de proyectos: identificación, formulación, evaluación financiera-económica-social-ambiental. MMEditores, En GestioPolis.com Experto. ¿Qué es el estudio de factibilidad en un proyecto? Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/que-es-el-estudio-de-factibilidad-en-un-proyecto/>

- Muñoz, C.F. (20 de noviembre, 2019). Consentimiento informado – todo lo que debe saber. En Consultorsalud. Recuperado de <https://consultorsalud.com/consentimiento-informado-todo-lo-que-debe-saber/>
- Organización Mundial de la Salud-OMS. (2020). Inactividad física: un problema de salud pública mundial. Vida sedentaria. Recuperado de https://www.who.int/dietphysicalactivity/factsheet_inactivity/es/#:~:text=A1%20menos%20un%2060%25%20de,las%20actividades%20laborales%20y%20dom%C3%A9sticas.
- Pérez, M. (8 de abril del 2020). Definición de Indicador. <https://conceptodefinicion.de/indicador/>. Consultado el 9 de junio del 2021
- Picado, X. (1997). Estrategias de inversión un indicador es “un valor observado de una variable o, en otras palabras, "un signo de presencia o ausencia del concepto que se está”
- Rodríguez, Daniela. (10 de abril, 2020). ¿Qué son los Gastos Preoperativos? En Lifeder. Recuperado de <https://www.lifeder.com/gastos-preoperativos/>.
- Ruiz Medina. M. I. (2011). Políticas públicas en salud y su impacto en el Seguro popular en Culiacán, Sinaloa, México. (Tesis doctoral). Universidad autónoma de Sinaloa. Facultad de contaduría y administración.
- Rus Arias, E. (06 de abril, 2020). Análisis de sensibilidad. En Economipedia.com. <https://economipedia.com/definiciones/analisis-de-sensibilidad.html>
- Salazar Piña, V. M. (2016). *El pole fitness como propuesta metodológica de entrenamiento para el desarrollo de la fuerza y la flexibilidad*. (Tesis pregrado). Universidad de Cuenca-Ecuador. Facultad de filosofía, letras y ciencias de la educación. Recuperado de

<http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/26992/1/Trabajo%20de%20Titulaci%C3%B3n.pdf>

Salazar Barón, M. A. (2010). Plan de negocio para la creación de un restaurante de servicio domiciliario de pizza gourmet nutritiva a los colegios ubicados en la UPZ guaymaral y la UPZ la academia. (Proyecto de grado). Pontificia Universidad Javeriana. Facultad de Ciencias económicas y administrativas. Bogotá D.C. Recuperado de <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/9263/tesis357.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Sevilla Arias, A. y Peiró, A. (29 de enero, 2016). Precio. En Economipedia.com Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/precio.html>

Sevilla Arias, A. (10 de noviembre, 2014). Balance general. En Economipedia.com. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/balance-de-situacion.html#:~:text=El%20balance%20general%20C%20tambi%C3%A9n%20conocido,activo%20pasivo%20y%20patrimonio%20neto.>

Sy Corvo, Helmut. (8 de June de 2019). Inversión inicial en una empresa: estructura y ejemplo. En Lifereder. Recuperado de <https://www.lifereder.com/inversion-inicial/>.

ThePowerMBA. (2019). Las 5 fuerzas de Porter: análisis de las fuerzas competitivas de una empresa. Recuperado de <https://www.thepowermba.com/es/business/las-5-fuerzas-de-porter/#:~:text=Como%20hemos%20indicado%20las%20cinco,sustitutivos%20y%20rivalidad%20entre%20competidores.>

Vázquez Burguillo, R. (13 de noviembre, 2015). Flujo de efectivo. En Economipedia.com. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/flujo-de-efectivo.html>

- Vernaza Pinzón, P., Villaquiran Hurtado, A., Paz Peña, C. I, y Ledezma, B. (2017). Riesgo y nivel de actividad física en adultos, en un programa de estilos de vida saludables en Popayán. *Rev. Salud Pública. 19 (5): 624-630.* Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/rsap/v19n5/0124-0064-rsap-19-05-00624.pdf>
- Wikipedia Enciclopedia libre. (28 de noviembre, 2019). Nómina. Recuperado de <https://es.wikipedia.org/wiki/N%C3%B3mina>
- Wikipedia Enciclopedia libre. 24 de marzo, 2021). El flujo de efectivo. Recuperado de https://es.wikipedia.org/wiki/Estado_de_flujo_de_efectivo#:~:text=Es%20un%20estado%20financiero%20b%C3%A1sico,equivalentes%20en%20un%20periodo%20determinado.

16. Glosario

Pole dance: se trata de un baile en el que se utiliza como elemento un poste o caño vertical sobre el cual el/la bailarín/a realiza su actuación.

Entusiasta: (persona) que siente entusiasmo por algo o por alguien o que se entusiasma con facilidad.

Fusión: paso de un cuerpo del estado sólido al líquido por la acción del calor.

Factibilidad: se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas, es decir, si es posible cumplir con las metas que se tienen en un proyecto.

Sayco y Acinpro: es una organización con personería jurídica que tiene el objetivo de efectuar el recaudo y distribución de la comunicación pública de los derechos de autor.

Régimen: conjunto de normas o reglas que reglamentan u origen de cierta cosa.

Verídico: que se ajusta a la verdad.

Sintetizados: reunir en una síntesis.

Efectuar: hacer o realizar lo que se expresa.

Delimitado: significa señalar los límites.

Hipertrofia muscular: es el aumento en el tamaño de un musculo.

Asequible: que puede alcanzarse o conseguirse.

Step: es una actividad física variante del aerobio que consiste en realizar ejercicios sobre un escalón, denominado step.

Conductual: de la conducta o relacionado con ella.

Flyers: es una tarjeta o folleto de pequeño tamaño que contiene un mensaje comercial.

17. Anexos

Anexo 1. Diseño de la encuesta.

Objetivo: el objetivo de esta encuesta es recolectar información sobre los gustos, estilos de vida, entrenamiento y preferencias de los clientes relacionados con las actividades del auto cuidado personal.

GIMNASIO CON POLE DANCE ACUATICO.

Encuesta para la creación de una idea de negocio.

¿Cuál es su edad?

Texto de respuesta corta:

¿Cuál es su género?

a). Femenino.

b). Masculino.

¿Cuál es su estrato?

a). 3.

b). 4.

c). 5.

d). 6.

¿Con que frecuencia realiza usted actividad física y/o deportiva a la semana?

a). 1 vez.

b). 2 veces.

c). 3 veces.

d). 4 veces.

e). Todos los días.

f). No práctica.

¿Qué tipo de actividad física y/o deportiva realiza?

Texto de respuesta corta.

¿Dónde realiza su actividad física y/o deportiva?

Texto de respuesta corta.

¿Cuál es la razón principal por la que asiste a un C? A.F y/o GYM?

a). Perder peso.

b). Tonificación muscular.

c). Salud.

d). Estética.

¿A la hora de visitar un C? A.F y/o GYM que tipo de servicio o elemento tiene más relevancia para usted?

a). Máquinas de ejercicio.

b). Personal calificado.

c). Servicios diferenciados.

d). Servicios personalizados.

¿Qué le parece la idea de la creación de un gimnasio con pole dance en la ciudad de Popayán?

a). Muy buena.

b). Buena.

c). Regular.

d). Nada buena.

¿Asistiría a un gimnasio con pole dance acuático?

- a). Si.
- b). No.

¿Cuáles son sus expectativas acerca de este gimnasio?

- a). Muy buenas.
- b). Buenas.
- c). Regular.
- d) Nada buenas.

De crearse este gimnasio con pole dance acuático ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la mensualidad del servicio?

- a). 50.000.
- b). 60.000.
- c). 70.000

¿cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio personalizado?

- a). 200.000.
- b). 250.000.
- c). 300.000.

14. ¿Estaría dispuesto a participar en grupos en donde se realicen clases de pole dance acuático?

- a).Si.
- b). No.

15 ¿Le parece buena idea que el gimnasio este ubicado en el centro comercial terra plaza de la ciudad de Popayán?

- a). Si.
- b). No.
- c). Tal vez.

16. ¿A través de que medio o medios le gustaría recibir la información sobre nuestros servicios?

- a). Correo.
- b). Radio.
- c). Televisión.
- d). Volantes.
- e). Redes sociales.

Muchas gracias por participar de la encuesta.

Anexo 2. Diseño de entrevista.

La entrevista se le realizo a un entrenador de gimnasio, las preguntas que se le realizaron fueron las siguientes.

Estudio de factibilidad para la creación de un gimnasio funcional a través del pole dance “Gimnasio Acqua pole” en el centro comercial Terra plaza de la ciudad de Popayán.

1. ¿Que considera usted que son las características de un buen gimnasio?

Las características de un buen gimnasio se basan en buscar satisfacer las necesidades del cliente en todas las maneras posibles, para que se sienta cómodo, que sienta que el motivo por el cual se está motivando a realizar ejercicios es válido, que cuente con un buen número de máquinas y con toda la instrumentación necesaria para que todo fluya de la mejor manera dentro de él.

2. ¿Qué estrategias cree que se pueden implementar en el pole dance, de acuerdo con la

experiencia que tenido en los diferentes gimnasios en los que ha trabajado?

Se pueden implementar las estrategias por las que realmente se está creando este gimnasio que es para poder tener mejor circulación, flexibilidad y mejorar la calidad de vida en el sentido saludable, demostrándoles los verdaderos resultados de este tipo de ejercicio.

3. ¿cómo considera usted que son los gimnasios?

Los gimnasios, realmente cada persona lo logra ver como la motivación por la cual asisten, puede ser por salud, por estética, por motivación, por superación, por distracción, para mí un gimnasio es cada una de esas referencias que acabe de mencionar, es sentirme bien conmigo mismo.

4. ¿Que considera usted que debería de tener un gimnasio?

Debería de contar con duchas, baños, neveras de agua, todo tipo de servicios que hagan satisfecho al cliente.

Mucha motivación por parte de los instructores, realmente no sirve de mucho tener muchas maquinas pero que el personal no este encima del usuario, enseñándole ni instruyéndole la función y la importancia de un buen uso.

5. ¿De acuerdo a usted que características tienen las personas que van al gimnasio?

Todas las personas son diferentes, eso lo sabemos así que no puedo definir una característica en específico, pero lo que si puedo notar es que es gente con motivación y ganas.

6. ¿Qué estrategias de publicidad podría tener un gimnasio con pole dance acuático?

Como estrategias de publicidad podría ser alguien muestre en un video a través de sus redes sociales todo el establecimiento y por último la piscina con las barras de pole dance, para

incentivar a las personas a querer entrar en este tipo de actividad, crear páginas sobre el gimnasio, repartir volantes de su inauguración.

7. ¿Qué promociones debería de implementar?

Debería de contar con una rifa, cada usuario nuevo puede participar de ella, a los que lleven cierto tiempo pagando mensualidad se les dará una camisa, un termo o una rebaja de la mensualidad podría ser.

8. ¿Cómo considera usted que debería de ser el servicio en general?

Debe de ser excelente, mejorar cada día, superar a la competencia, debe de crear una expectativa muy grande en los clientes.

9. ¿Cómo deberían de ser los entrenadores?

Deben de ser altamente entrenados, motivadores, que se vea que realmente les apasiona el poder enseñar esta actividad.