

PROYECTO DE GRADO

**DETERMINAR LA FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN GIMNASIO
PARA NIÑOS EN EL MUNICIPIO DE BUCARAMANGA**

NOMBRES

LUIS ALFONSO NUÑEZ SOCHA

CÓDIGO: 62201813868

HERNANDO RODRIGUEZ OCHOA

CÓDIGO: 62201813909

ASESOR DE PROYECTO: LAURA MICHEL SANTA FAJARDO

**UNIVERSIDAD DE MANIZALES
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MANIZALES, CALDAS**

2022

Contenido

Resumen	4
Palabras clave	4
Introducción	5
1. Planteamiento del problema	6
1.1 Formulación del problema (Pregunta de Investigación)	9
2. Justificación	9
3. Variables	11
4. Objetivos	12
4.1 Objetivo general	12
4.2 Objetivos específicos	12
5. Marcos de referencia	12
5.1 Antecedentes o estado del arte	12
5.2 Marco teórico	14
5.3 Marco conceptual	17
5.4 Marco Legal	23
6. Hipótesis	28
7. Metodología	29
7.1 Enfoque y Alcance	29
7.2 Diseño metodológico	30
7.3 Población	31
7.4 Delimitación	33
7.5 Técnicas e Instrumentos	34
8. Resultados	35
8.1 Realización del estudio técnico que permita definir el servicio, el tamaño del proyecto, su capacidad y localización para la prestación del Gimnasio infantil en el municipio de Bucaramanga	35
8.2 Realización del estudio organizacional para definir la planta de personal, planta física, distribución, estructura y demanda	43



8.3 Realización el estudio financiero para conocer la factibilidad de la creación del Gimnasio infantil	61
Conclusiones	82
Referencias	85
Anexos	89

DETERMINAR LA FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN GIMNASIO PARA NIÑOS EN EL MUNICIPIO DE BUCARAMANGA

Resumen

El presente proyecto de investigación, busca determinar la factibilidad para conocer la viabilidad para la creación de un gimnasio para niños de 4 a 15 años en la ciudad de Bucaramanga, con el fin de incrementar los niveles de actividad física y prevenir a futuro la aparición de enfermedades crónicas no transmisibles (obesidad, diabetes, hipertensión) en edad adulta.

A través de este proyecto se darán a conocer estudios que evidencian el beneficio de la práctica de actividad física dirigida, los requisitos para la creación del gimnasio, sus requisitos legales y análisis financiero.

El proyecto tiene un enfoque cuantitativo debido a que la recolección de los datos se realizó a una muestra específica niños y adolescentes entre los 4 y 15 años de edad, así mismo tiene un enfoque descriptivo debido a que se realizó revisión de la literatura con el fin de mirar la viabilidad para la creación del gimnasio para niños.

A partir del estudio técnico del proyecto se demostrará que es posible responder a las necesidades del mercado proyectado con condiciones de calidad, profesionalismo, horarios favorables de acuerdo a la necesidad, precios módicos todos en un ambiente agradable y con las mejores disposiciones para la satisfacción del usuario, manteniendo un nivel de costos aceptable, siempre y cuando se cumplan básicamente los siguientes aspectos relacionados con ubicación, tamaño y talento humano.

Palabras clave

Estudio de factibilidad, Gimnasio, Niños, Adolescentes, Enfermedad Crónica No Transmisible, Actividad Física, Inactividad Física.

Introducción

El presente trabajo tiene como finalidad determinar la factibilidad para la creación de un gimnasio para niños teniendo en cuenta lo importante que es la práctica de la actividad física durante la niñez y adolescencia debido a que este tema ha sido el centro de atención de diversos estudios en esta población.

La salud física y psicológica del niño está íntimamente ligada a la realización de actividad física de manera regular. Se ha establecido su importancia en el crecimiento y desarrollo armónico, en la disminución de exposición a agentes no saludables, en el desempeño académico, y como mecanismo para instaurar hábitos de vida saludables que brinda a los niños y niñas beneficios presentes y futuros para la salud, haciendo menos probable la aparición de enfermedades crónicas no transmisibles e incapacidades en edades más avanzadas. De igual forma se ha determinado que los patrones de actividad adquiridos en edades tempranas, van a repercutir en los hábitos y estilos de vida en la edad adulta.

La actividad física le permite al niño(a) y joven todas las posibilidades de entregarse a la actividad física y le servirá como complemento educativo, buscando una correcta utilización del tiempo generando factores de promoción y prevención de la salud, además le proporcionará un equilibrio psicofísico y un aumento de la capacidad funcional de los diversos sistemas orgánicos, constituyendo una de las fuentes de bienestar con que dispone la sociedad y de esta forma mantener y mejorar los hábitos y salud.

1. Planteamiento del problema

La disminución de la actividad física en niños a lo largo de los años ha generado que se presente un aumento en menores de 5 años padezcan de sobrepeso u obesidad aumentando de 32 millones en 1990 a 42 millones en 2013, para el año 2016 en el mundo, 41 millones de niños menores de 5 años tenían sobrepeso o eran obesos y más de 340 millones de niños y adolescentes (de 5 a 19 años) se encontraban con sobrepeso u obesidad. (Organización Mundial de la Salud, 2014)

Para el año 2020, UNICEF, la Organización Mundial de la Salud y el Banco Mundial estimaron que en América Latina y el Caribe, el 7.5 por ciento de menores de 5 años vivían con sobrepeso, lo que representa cerca de 4 millones de niños y niñas. Las principales causas del sobrepeso y la obesidad en la niñez son el consumo de alimentos ultraprocesados y bebidas azucaradas, las cuales son de fácil acceso, bajo costo y la falta de actividad física. (Unicef, 2021)

En Colombia, tres de cada diez escolares de 6 a 12 años tienen exceso de peso y dos de cada diez adolescentes lo presentan, siendo más frecuente el sobrepeso en mujeres adolescentes. Asimismo, siete de cada diez niñas y niños entre 6 y 12 años permanecen más de dos horas al día frente a una pantalla, siendo un 7% más en hombres que en mujeres y ocho de cada diez adolescentes permanecen más de dos horas al día frente a una pantalla, siendo similar este comportamiento entre hombres y mujeres (Unicef, 2021)

En la actualidad las Enfermedades Crónicas No Transmisibles (ECNT) generan más de 40 millones de muertes, lo que equivale al 70% de las que se producen por año, convirtiéndose en la primera causa de deceso en el mundo”. Por otro lado, “las enfermedades

cardiovasculares conforman el 44,25% de defunciones por ECNT, le siguen el cáncer con 22%, las enfermedades respiratorias el 9.75% y la diabetes con el 4%, lo que las hace un problema de salud pública” (Organización Mundial de la Salud, 2016)

Para afrontar esta problemática, la Asamblea Mundial de la Salud para el año 2025 propone una disminución gradual de la incidencia y prevalencia de estas enfermedades, sin embargo, factores como los tratamientos de alto costo y la ausencia de planes de prevención, entre otros, hacen difícil el cumplimiento de las metas (Organización Mundial de la Salud, 2014)

Adicionalmente, factores del entorno físico también pueden contribuir a esta situación. Se ha determinado que la ausencia de suficiente espacio público, como parques y áreas verdes, deteriora la calidad de vida de las personas. Así mismo, la ausencia de áreas para caminata y desplazamientos seguros, generados a partir de la urbanización no planificada, genera una dinámica de estrés y deterioro de la calidad de vida de los habitantes, que contribuye a incrementar los factores de riesgo para las ECNT.

En el caso colombiano, según la Organización Mundial de la Salud el panorama no es muy distinto a la situación mundial, pues las “ECNT son las causantes del 71% del total de muertes en el país entre las edades de 30 a 70 años que corresponde al 42% de la población; las principales enfermedades de mayor mortalidad en ambos sexos son las cardiovasculares con un 28%; cánceres con un 17%; enfermedades respiratorias crónicas con el 7% y la diabetes con el 3%” (Organización Mundial de la Salud, 2014)

La inactividad física es actualmente la cuarta causa de mortalidad y morbilidad y está asociada directamente con las ECNT, “al menos el 60% de la población mundial no realiza

algún tipo de actividad física para tener algún beneficio sobre la salud” (Organización Mundial de la Salud, 2014). Esto se debe a la adopción de nuevos estilos de vida no saludables en la población, lo que ha terminado expresándose en una insuficiente práctica de actividad física durante el tiempo libre y como medio de desplazamiento entre otras, acompañada de un aumento de tiempo en conductas sedentarias durante las actividades laborales y domésticas, así como en los sistemas de transporte pasivos, acompañados por un incremento exponencial en el uso de dispositivos electrónicos, que también contribuyen al comportamiento sedentario en el tiempo libre, principalmente los jóvenes, las mujeres y los adultos.

El desarrollo y la accesibilidad de la tecnología que también en gran manera ejerce su participación en la inactividad física ya que el ejercicio físico al aire libre ha sido reemplazado por videojuegos y actividades en casa que involucran permanecer en una sola posición por una gran cantidad de tiempo y que a mediano y largo plazo junto con una mala nutrición han originado la obesidad infantil.

Teniendo en cuenta lo mencionado se puede definir que “la inactividad física en el ser humano puede manifestarse con una elevada tensión arterial, aumento en la glucosa y lípidos en la sangre y la obesidad, lo que se constituye un factor riesgo metabólico que pueden generar enfermedades cardiovasculares y muertes tempranas” (Guerrero et al., 2015). Existe un riesgo por falta de actividad física del 27,5 %, equivalente a 1.400 millones personas por lo que se considera un factor de riesgo que conlleva a la morbilidad y mortalidad mundial en los niños y jóvenes en su edad adulta. (Organización Mundial de la Salud, 2018)

En Colombia, la prevalencia de la actividad física mínima en jóvenes fue de un 26%, siendo mayor en hombres con un porcentaje de 27,6%, y en las mujeres un 24,2%. (Ministerio de Salud et al., 2018)

A nivel del departamento de Santander según el Observatorio de salud pública de Santander destacó que desde el 2010 al 2015 la prevalencia de obesidad o sobrepeso se ha aumentado en Santander, al pasar de un 51% a un 62% siendo el principal factor el sedentarismo. (Observatorio de salud pública de Santander, 2018)

El proyecto de investigación se realizará teniendo en cuenta el tema de la disminución de la actividad física en niños en edades de 4 a 15 años de edad en la ciudad de Bucaramanga, teniendo como punto de partida la inactividad física lo que se quiere es prevenir la aparición de enfermedades crónicas no transmisibles como obesidad, hipertensión arterial, diabetes.

1.1 Formulación del problema (Pregunta de Investigación)

Con respecto al tema hemos dado lugar a la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuál sería la factibilidad de crear de un gimnasio infantil que permita mejorar el nivel de actividad física y prevenir la aparición de enfermedades crónicas no transmisibles de los niños del municipio de Bucaramanga?

2. Justificación

La práctica de actividad física personalizada se presenta como una alternativa real para una buena educación física además de incursionar en el campo deportivo, actividades que están diseñadas para contribuir al desarrollo de habilidades a través del movimiento, la música, la

competencia, el juego en equipo que ayuda a compartir y explorar nuevas habilidades. Es una forma importante de construir una vida sana ya que se pueden prevenir problemas de salud, aumentar la fuerza, generar energía, ayuda a reducir el estrés, se logra mantener un adecuado peso, hacer ejercicio regular va a mejorar el funcionamiento de los pulmones y el corazón para quemar el exceso de calorías ingeridas.

Según Gonzales y colaboradores “la actividad física ayuda a disminuir el riesgo de una enfermedad crónica en los niños jóvenes y prevenir una enfermedad crónica en la etapa adulta, ayuda a reducir la tensión, es una buena manera de frenar el apetito, reduce el riesgo de una enfermedad cardiovascular, diabetes, hipertensión, osteoporosis, dolores de espalda, mejora el estado psicológico, ayuda a reducir los niveles de ansiedad y la depresión”. No solo ayuda con el desarrollo del organismo que es muy importante en la niñez y adolescencia si no también ayudará a prevenir hábitos muy perjudiciales como el consumo de tabaco, alcohol o sustancias psicoactivas. (Gonzales et al., 2018)

Por lo anterior es importante generar un estudio de investigación frente a una problemática que es silenciosa y que afecta a gran parte de la población joven y que este caso hace pensar que los estilos de vida actuales de los niños(a) y jóvenes no contemplan la práctica regular de actividad física como un elemento primordial y necesario dentro de los hábitos saludables de estos niños y jóvenes, haciendo que estas personas permanezcan mucho tiempo inactivas físicamente y que adopten estilos de vida inapropiados, que disminuyen poco a poco en nivel de calidad de vida.

El presente estudio de investigación tiene como finalidad determinar la factibilidad para la creación de un gimnasio para niños de 4 a 15 años en la ciudad de Bucaramanga.

3. Variables

Las variables del presente proyecto se presentan en la (Tabla 1):

Tabla 1. **Variables del proyecto**

Variable	Dimensiones	Indicadores
Enfermedades Crónicas No Transmisibles	- Obesidad - Diabetes - Hipertensión Arterial	<ul style="list-style-type: none"> ● Porcentaje de niños y adolescentes que sufrirán ECNT.
Actividad Física	- Nivel de actividad física - Ejercicios dirigidos	<ul style="list-style-type: none"> ● Porcentaje de niños y adolescentes que practican algún deporte o realizan actividad física mínimo 150 minutos al mes. ● Número de usuarios que asisten a gimnasios.
Inactividad Fisca	- Nivel de Inactividad Física - Sedentarismo - Uso de aparatos electrónicos	<ul style="list-style-type: none"> ● Porcentaje de niños y adolescentes que no practican ningún deporte ni realizan actividad física. ● Porcentaje de niños y adolescentes que son sedentarios. ● Porcentaje de usuarios que usan aparatos electrónicos durante el día.

Fuente: Elaboración Propia

4. Objetivos

4.1 Objetivo general

Determinar la factibilidad de la creación de un Gimnasio infantil para mejorar el nivel de actividad física y prevenir la aparición de enfermedades crónicas no transmisibles de los niños en el Municipio de Bucaramanga.

4.2 Objetivos específicos

- Realizar el estudio técnico que permita definir el servicio, el tamaño del proyecto, su capacidad y localización para la prestación del Gimnasio infantil en el municipio de Bucaramanga.
- Realizar el estudio organizacional para definir la planta de personal, planta física, distribución, estructura y demanda.
- Realizar el estudio financiero para conocer la factibilidad y el retorno a la inversión de la creación del Gimnasio infantil.

5. Marcos de referencia

5.1 Antecedentes o estado del arte

Con el propósito de alcanzar una mayor comprensión conceptual y doctrinal acerca del tema objeto estudio, es importante tener como referencias investigaciones previas que propicien adecuada contextualización, es así como se logró acceder a algunos artículos sobre trabajos investigativos de orden descriptivo que son de interés.

Un estudio realizado por el Comité Nacional de medicina del deporte infanto juvenil en su artículo sobre entrenamiento de la fuerza en niños y adolescentes mencionan que “el entrenamiento de la fuerza mejora la función cardiovascular y los factores de riesgo metabólico en niños y adolescentes con sobrepeso u obesidad; así mismo estos beneficios se incrementan cuando se asocian con trabajos de resistencia aeróbica”. (Comité Nacional de Medicina del Deporte Infantojuvenil et al., 2018).

De igual forma Uscátegui y colaboradores en su estudio “Exceso de peso y su relación con presión arterial alta en escolares y adolescentes de Medellín, Colombia” muestran que, en los dos géneros, el grupo de escolares presentó mayor prevalencia de obesidad 8.3% para los hombres escolares versus el 3.3% para los adolescentes ($p < 0.0001$); en las mujeres estas diferencias fueron mayores, con valores de 8.4% para las escolares y sólo el 1.5% para las adolescentes ($p < 0.0001$). La prevalencia de obesidad en los escolares fue cercana al 8% en los dos géneros ($p = 0.954$), en cambio en los adolescentes los hombres presentaron el doble de prevalencia de obesidad (3.3%) que las mujeres (1.5%) ($p = 0.018$), lo que muestra la falta de actividad física tanto en escolares como en adolescentes. (Uscátegui et al., 2003)

Así mismo un estudio realizado por Gamboa y colaboradores en colegios del Municipio de Floridablanca en el año 2005, participando 195 estudiantes en edades entre los 11 y 18 años se muestra que 73.3% de los adolescentes manifestó practicar algún deporte dos (2) días a la semana durante (2) horas con un periodo de descanso (sedentarismo) de cuatro (4) horas, las cuales dedicaban a ver televisión. (Gamboa et al., 2007)

Un estudio realizado por la Universidad Industrial de Santander de la Facultad de Salud, Camargo y Colaboradores sobre dolor musculoesquelético en adolescentes prevalencia y factores asociados, se evaluaron 468 escolares de sexto a décimo primer nivel correspondiente a 30 instituciones educativas del municipio de Bucaramanga, el objetivo del estudio fue

determinar la prevalencia del dolor musculoesquelético y sus factores asociados en adolescentes. La distribución de los escolares por género correspondió a 246 femenino, y 222 masculino con una media de edad de 13.8 +/- 1.8 años. Se determinó el IMC (índice de masa corporal) encontrándose bajo peso en 17 escolares (3.6 IC 95% 1.7 – 5.5), sobrepeso en 53 (11.3% IC 95% 8.7 – 13.9) y obesidad en 24 (5.1 IC 95% 3.0 – 7.2). (Camargo et al., 2007)

Es importante proponer y evaluar intervenciones en el ámbito escolar, que fomenten estilos de vida saludables para prevenir desórdenes musculoesqueléticos, promover la actividad física y los hábitos alimenticios para que contribuyan a mejorar la calidad de vida de los adolescentes.

Los anteriores estudios muestran que la inactividad física es un problema de salud pública relativamente reciente, puesto que el desarrollo económico y social de las ciudades ha llevado a estilos de vida cada vez más sedentarios. De igual forma el desarrollo tecnológico, ha llevado a que los niños se vuelven más sedentarios, aumentando la prevalencia de sobrepeso y obesidad en la población infantil.

5.2 Marco teórico

Para el presente proyecto se toma como referencia la teoría de la competitividad que vincula el concepto de competitividad con las teorías del desarrollo económico (Porter Michael, 1991; Suñol Sandra, 2006) la cual “convierte en generalmente aceptada la idea de que hay la necesidad de crear factores productivos y competencias en economías de escaso desarrollo”.

P. 180. Este escaso desarrollo se debe en parte a que algunas empresas se enfocan en la competitividad espúria la cual se basa en salarios bajos y baja productividad, llevando a un empobrecimiento de los trabajadores y no solo ellos ni no también de algunos gobiernos ya sean locales o nacionales. P.183.

Si se quiere cambiar de perspectiva y lograr políticas que lleven a la modernización y crecimiento de las empresas es pertinente pensar en la competitividad microeconómica esta impulsa al desarrollo de nuevas tecnologías, nuevos equipos, mejor organización y relaciones personales llevando a las empresas a ser mas competitivas en el mercado laboral. (Suñol Sandra, 2006)

Partiendo de la premisa anterior dentro de la estrategia competitiva se encuentra el modelo de las cinco fuerzas competitivas. Porter desarrolla un modelo influyente que revoluciona la teoría, la práctica y también la enseñanza de la estrategia en todo el mundo: el modelo de las 5 fuerzas:

Este enfoque se centra en las diferentes fuerzas que estructuran e influyen en el entorno competitivo de una industria, siendo esta una herramienta de gestión para analizar el sector e identificar alternativas que lleven a mejorar las prácticas y generar estrategias competitivas. (Porter, 2008)

Las 5 fuerzas de Porter son: la rivalidad entre competidores; la amenaza de entrada de nuevos competidores; la amenaza de ingreso de productos sustitutos; el poder de negociación de los proveedores y el poder de negociación de los consumidores, como se puede observar en la (Figura 1).

FUERZAS COMPETITIVAS DE M. PORTER



Figura 1. Fuerzas Competitivas de Michael Porter

Fuente: Elaboración propia

Para el proyecto se tendrán en cuenta las cinco fuerzas de la siguiente manera:

Fuerza 1. Competidores Potenciales: actualmente a nivel de Bucaramanga no existen gimnasios exclusivos para niños y adolescentes por tanto no se tendría competencia alguna. Se entraría a explorar un público nuevo lo que llevaría a que se tuviera una tasa de crecimiento en el mercado alta y una alta rentabilidad a corto plazo. Un punto a destacar es que el gimnasio para niños sería único en el mercado por tanto este servicio sería una novedad y una ventaja competitiva para nosotros.

Fuerza 2. Poder de negociación de proveedores: en este punto es importante el número de proveedores que cuentan con los insumos necesarios para la prestación del servicio. El acceso a los proveedores consideramos puede ser fácil teniendo en cuenta que el país y el

departamento de Santander cuenta con almacenes dedicados a la venta de insumos para gimnasios y almacenes de venta de equipos de fisioterapia y educación física.

Fuerza 3. Productos Sustitutivos: un producto sustituto es aquel que cumple con la misma función del servicio que se va a ofertar y puede llegar a ser consumido en lugar de nuestro servicio. Dentro de estos productos sustitutivos tenemos las escuelas de fútbol, escuelas de ballet, escuelas de karate y taekwondo.

Fuerza 4. Poder de negociación con los Clientes: teniendo en cuenta la población con la que cuenta el municipio de Bucaramanga se espera tener un mercado potencial bastante amplio, aunque aún no sabemos qué tantos clientes tendremos se espera que por ser un servicio novedoso se estima que tendrá una buena demanda.

Fuerza 5. Competidores: La competencia que se tendría serían los gimnasios que se encuentran dentro del área de Bucaramanga dentro de ellos se destacan Bodytech, Spinnig Center, Fitform, Crossfit, Smart Fit este último inaugurado hace tres meses, cuenta con una infraestructura amplia de tres pisos y más de 3 sedes en la ciudad; sin embargo, estos gimnasios solo son para mayores de 18 años. Por tanto, la competencia actual a la que nos enfrentamos serían los gimnasios para mayores de edad.

5.3 Marco conceptual

Para el presente trabajo investigativo se plantea comprender desde diversos enfoques algunos temas que son claves para el análisis de la información, entre ellos: Enfermedades crónicas no transmisibles, efectos negativos de las enfermedades crónicas no transmisibles, inactividad física y actividad física, como se indican a continuación:

5.3.1 Las Enfermedades Crónicas No Transmisibles (ECNT)

Según el Instituto Nacional de Salud “Son un problema nacional e internacional de salud pública que afecta a la mayoría de naciones, pero tiene un impacto muy importante sobre las poblaciones en situación de vulnerabilidad económica y social y actualmente son la principal causa de morbilidad del país”. La preponderancia adquirida por estos eventos y las opciones concretas para su prevención, las definen como prioritarias, e indican que se deben adelantar acciones para enfrentarlas. (Instituto Nacional de Salud, 2010)

La Organización Mundial de la Salud y la Organización Panamericana de la Salud definen las enfermedades crónicas no transmisibles como un proceso de evolución prolongada, que no se resuelven espontáneamente y rara vez alcanzan una cura completa, las cuales generan una gran carga social tanto desde el punto de vista económico como desde la perspectiva de dependencia social e incapacitación. Tiene una etiología múltiple y con un desarrollo poco predecible, presentan múltiples factores de riesgo, con algunas excepciones su origen no es contagioso. (Organización Mundial de la Salud & Organización Panamericana de la Salud, 2021)

Las ECNT también son conocidas por ser crónicas debido a su larga duración, pues son los resultados de una combinación de factores tanto genéticos, fisiológicos, ambientales y conductuales, que afectan a todos los grupos etarios en diferente magnitud, así como a todas las regiones y países.

Pearson y Colaboradores en su artículo Guías de atención primaria para la prevención de enfermedades cardiovasculares mencionan que “las cifras muestran que las muertes por ECNT se producen principalmente en individuos menores de 70 años y en países con ingresos medios y bajos, los cuales registran más del 75% de muertes al año, generados a partir de diversos factores de riesgo, entre los que cabe señalar los estilos de vida poco saludables y el

envejecimiento demográfico”. Además de las secuelas que generan estas enfermedades en los individuos, sus familias y la comunidad, su impacto sobre el sistema por los costos que demanda, el deterioro de la calidad de vida y la pérdida de años de vida saludables, las constituyen en un grave problema para la salud pública pues se consideran las mayores aportantes a la morbilidad y discapacidad mundial. (Pearson et al., 2012)

5.3.2 Efectos Negativos de las Enfermedades Crónicas No Transmisibles

Según el centro de control de enfermedades en el año 2015 muestra que “la evidencia ha venido documentando a través del tiempo y de manera consensuada la existencia de una serie de factores que en conjunto explican el inicio, desarrollo y complicaciones de este grupo de enfermedades”. (Centers for Disease Control and Prevention, 2015), y según Pearson y Colaboradores “éstos, se clasifican como no modificables, metabólicos o fisiológicos, y conductuales modificables; en el primer grupo se encuentran factores como la edad, el sexo, la raza, los antecedentes familiares; en el segundo grupo referido a los factores metabólicos, se encuentran hipertensión arterial, sobrepeso, hiperglucemia e hiperlipidemia; y en el último grupo de factores se encuentran aquellos modificables”. (Pearson et al., 2012)

Sally y colaboradores en artículo actividad física y su relación con los entornos urbanos manifiestan que dentro de los factores modificables se encuentran “los relacionados con los comportamentales, estilos de vida y hábitos, nivel de estrés e incluso la calidad de vida, explican la alta prevalencia de estas enfermedades”. Este grupo de factores está representado por el consumo de alcohol y tabaco, la malnutrición, el sedentarismo y la inactividad física. (Sally et al., 2016)

Legetic y colaboradores en su artículo dimensiones económicas de las enfermedades crónicas no transmisibles “advirtieron que las consecuencias negativas de las ECNT están

puestas sobre las condiciones de salud de las personas, sus familias y la comunidad, así como su economía y de los sistemas públicos y privados de las naciones, lo que amenaza el crecimiento económico de América Latina y el Caribe”. (Legetic et al., 2017)

Por tanto, las recomendaciones para su prevención y control van encaminadas hacia la implementación de estrategias altamente costo-efectivas tales como la promoción de la actividad física.

5.3.3 Inactividad Física

Parra y colaboradores mencionan que la “actividad física ha sido reconocida como una estrategia de fácil implementación, costo-efectiva, no invasiva, equitativa. Ha demostrado innumerables beneficios para la salud general y la calidad de vida en quienes la realizan”. (Parra et al., 2010)

De igual forma Massida y colaboradores en su artículo documentaron que “la realización de actividad física en sus niveles recomendados, es esencial para una buena salud durante toda la vida”. (Massidda & Cugusi, 2015)

A través de un comunicado de prensa en mayo 6 de 2014, el director del CDC, Dr. Tom Frieden, afirmó que: "La actividad física es lo más parecido que tenemos a una medicina milagrosa". (Frieden, 2014)

Según la Encuesta realizada por el Ministerio de Salud y Protección Social, “la prevalencia nacional de cumplimiento de actividad física por semana fue tan solo del 51,1%”. (Ministerio de Protección Social, 2015)

De igual forma Bauman y colaboradores mencionan que en entrevista a un diario del país, “investigadores expertos en el tema afirman que Colombia es el sexto país latinoamericano al

que más se le atribuyen muertes por eventos clínicos originados por la exposición a la inactividad física: por culpa de la inactividad física mueren al año 5,3 millones de personas en el mundo”. (Bauman et al., 2012)

Otro estudio realizado en 2011 por Patiño y colaboradores, “reveló que en Colombia la inactividad física presentó una prevalencia del 56,6%, era el factor de riesgo cardiovascular en la población adulta más frecuente y el cuarto en el porcentaje de riesgo atribuible a la población (RAP) (15,7%)”. (Patiño et al., 2011)

Otro estudio realizado por Gonzales y colaboradores “más de la mitad de las personas no realizan actividad física; solo el 42,6% de los adultos entre los 18 y 64 años hacen la AF recomendada”. (Gonzales et al., 2018)

Estudios realizados por Bonomi y colaboradores y Lavielle y colaboradores mencionan en que “a baja prevalencia de la realización de AF, ha buscado analizar este indicador a través de factores individuales. Hay consenso mundial en decir que las personas de sexo femenino, adultos y adultos mayores, de bajos estratos, de escasos ingresos, y nivel educativo no muy bajo, además de una mala percepción de su salud general, son quienes tienen mayor probabilidad de ser inactivos y de tener una baja autoeficacia” (confianza en la capacidad de ser físicamente activo en situaciones específicas). (Bonomi et al., 2012) (Lavielle et al., 2014)

5.3.4 Actividad Física

La Organización Mundial de la Salud define la actividad física como una de las principales estrategias en la prevención de la obesidad, que incluye actividades de la vida diaria como las tareas del hogar y del trabajo (Organización Mundial de la Salud, 2018), para los jóvenes y niños.

- **Jóvenes**

Un estudio realizado por Práxades y colaboradores muestran resultados donde destaca que el 51.39% de los estudiantes no alcanzan los 30 minutos diarios de práctica de actividad física moderada vigorosa recomendados por los organismos internacionales, siendo los hombres los que resultan ser físicamente más activos que las mujeres y los tiene un mayor grado de cumplimiento de las prácticas de actividad física. (Práxades et al., 2016)

Otro estudio realizado por Varela y colaboradores en seis universidades de Colombia muestra resultados que “las prácticas de actividad física de estos jóvenes fueron poco saludables. Su nivel de actividad física es poco o nulo en la mayoría de los casos; pocas veces o nunca practican algún deporte con fines competitivos, o hacen algún ejercicio o una práctica corporal por lo menos 30 minutos dos o tres veces a la semana. Estos datos indican que su estilo de vida es sedentario, lo cual aumenta de manera importante su riesgo para las enfermedades cardiovasculares”. (Varela et al., 2011)

- **Niños (as)**

Según la Organización Mundial de la Salud definen que son múltiples los beneficios que genera la práctica regular de la actividad física sobre la salud y tienen el mismo efecto en personas de ambos sexos, cualquier edad o raza. Los adultos que se mantienen físicamente activos tienen menos riesgo contraer ECNT, de sufrir depresión y tener una menor disminución de la función cognitiva a medida que se envejece. Por otro lado, los niños y adolescentes que se mantienen físicamente activos, tienen menos probabilidad de presentar sobrepeso, obesidad, depresión y comportamientos agresivos. (Organización Mundial de la Salud, 2014)

La mayor posibilidad de que los niños y adolescentes tengan un alto desarrollo motor y expresividad creativa, debe iniciarse en deportes de diferentes modalidades y así debido a su crecimiento va conociendo varios deportes, teniendo la posibilidad de ir escogiendo el que le guste más, siendo preferiblemente un deporte individual o grupal. Existen diferentes tipos de modalidades de ejercicio como los son, ejercicio aeróbico, ejercicio de fuerza, ejercicios de crecimiento óseo.

Ana López en su artículo describe que “la actividad física debe realizarse con una intensidad moderada para los niños y adolescentes en su día a día, con una duración de por lo menos 60 minutos, esta actividad física de cada semana, es importante incluir ejercicios para mejorar la fuerza muscular, la flexibilidad, la resistencia y salud ósea”. (López, 2014)

5.4 Marco Legal

Para el proyecto, se realizó la investigación del estudio legal para la creación de una Sociedad limitada en el municipio de Bucaramanga, a continuación, se da a conocer la forma de constitución de la misma.

5.4.1 Forma De Constitución

La empresa prestadora de servicio de gimnasio, será una sociedad de responsabilidad limitada, cada socio responde por el valor de su aporte, los cuales harán su inversión inicial en dinero en partes iguales canceladas en el momento de constituirse la empresa.

La representación y administración de los negocios sociales corresponden a todos y cada uno de los socios, la junta de socios podrá delegar la representación y la administración de la

sociedad en un administrador, estableciendo de manera clara y precisa sus atribuciones; esta sociedad contará con dos socios inicialmente.

- **Constitución Legal**

Asignación de un nombre: se le asignará nombre a la empresa prestadora de servicio de gimnasio y se procede a solicitar a la Cámara de Comercio una constancia de que el nombre asignado no está inscrito ni existe una empresa igual, diligenciando el formulario sobre informe de sociedad y establecimiento comercial. (Cámara Directa, n.d.)

Escritura Pública: La sociedad comercial se establecerá por un contrato que debe elevarse a escritura pública en una notaría y a partir de ese momento, la organización se convierte en persona jurídica con lo cual puede establecer relaciones con terceras personas, la escritura pública debe reunir como mínimo los siguientes requisitos:

- a. Nombre e identificación de quienes constituyen la sociedad; con el nombre de las personas naturales deberá indicarse su nacionalidad y documentos de identificación; con el nombre de las personas jurídicas, la ley, decreto o escritura de que derivan su existencia.
- b. La identificación de la sociedad dando a conocer nombre, razón social o denominación de esa persona jurídica y el tipo de sociedad.
- c. El domicilio principal que le corresponde a la sede de la sociedad, es decir donde se va a reunir y a decidir todo lo relacionado con su desarrollo normal y el de las sucursales.
- d. El objeto preciso de la sociedad, así como las actividades principales que se proponen desarrollar.
- e. La suma de los aportes que cada uno de los asociados se compromete a entregar,

especificándole a cada quien su valor y la forma de pago.

- f. La forma como debe convocar la junta de socios o la asamblea general de accionistas y el número mínimo de asociados que cumplen con el quórum para deliberar; además la mayoría requerida para adoptar decisiones.
- g. Las fechas de los cortes generales de cuentas (inventarios, balances generales, estado de pérdidas y ganancias), los cuales son necesarios para poder determinar la distribución de utilidades.

Matrícula en el registro mercantil: la matrícula mercantil es el registro público de los comerciantes y de los establecimientos de comercio en el registro mercantil de la Cámara de Comercio del domicilio del comerciante o del lugar donde se encuentre abierto el establecimiento por razón de lo dispuesto en el artículo 1, de la ley 222 de 1995 que reformó el Código de Comercio, también se encuentran obligadas en el registro mercantil todas las sociedades civiles, esto pretende dar a conocer a terceros ciertas condiciones personales del inscrito en el registro y las circunstancias en que se desarrollan sus negocios. (Ley 222 de 1995, 1995) (Cámara Directa, 2022)

DIAN, Solicitud de RUT, NIT: Para la formalización tributaria de su empresa se hace de la siguiente forma:

1. Cumplir con los requisitos de la formalización comercial.
2. Diligenciar el formato RUT
3. Para sociedades de responsabilidad limitada, fotocopia de la escritura pública de constitución o certificación de existencia y representación legal expedido por la Cámara de Comercio, no debe ser mayor de 3 meses y fotocopia de las cédulas de ciudadanía de los socios.

4. Si es primera vez que el empresario se registra ante la DIAN debe solicitar diligenciar y presentar formulario de autorización de numeración para facturación. Trámites de Tesorería Municipal: Para llenar los requisitos se anexa certificado de constitución del Administrador expedido por la Cámara de comercio, NIT otorgado por la DIAN dirigido ante la tesorería municipal como contribuyente al impuesto de Industria y Comercio.(DIAN, 2022)

Patente de Funcionamiento: esta patente es expedida por la Alcaldía (o la autoridad que la reemplace) en la zona de domicilio de la empresa, igualmente licencia de bomberos, patente de sanidad ante la secretaria de salud municipal, concepto de la oficina de planeación y la inscripción de industria y comercio. (Alcaldía de Bucaramanga, 2022)

Legalización del reglamento interno de trabajo: se realizará ante el Ministerio de Protección Social:

1. El reglamento interno de trabajo debe presentarse en 3 ejemplares firmado por el representante legal.
2. Certificado de existencia y representación legal de la empresa expedido por autoridad competente.
3. Copia autenticada por este ministerio de la convención, pacto o laudo existente de las empresas.
4. Oficio de remisión dirigido a la dependencia competente del ministerio protección social, Regional, solicitando aprobación del reglamento interno de trabajo. (Alcaldía de Bucaramanga, n.d.)

Constitución De La Empresa

Contará con visión, misión, unos objetivos y principios y valores corporativos.

5.4.2 Normas y leyes que rigen la prestación de servicios

A continuación, se dan a relacionan las diferentes normas y leyes que rigen la prestación de servicios de un gimnasio;

E primer lugar se encuentra la Ley 181 de 1995, la cual describe en su artículo 81 las disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación física y se crea el sistema nacional del deporte. Las academias, gimnasios y demás organizaciones comerciales en áreas y actividades deportivas de educación física y de artes marciales, serán autorizadas y controladas por los entes deportivos municipales conforme al reglamento que se dicte al respecto. (Ley 181 de 1995, 1995)

De igual forma la Constitución Política de Colombia en su Capítulo 2, Artículo 52 lo relacionado con Deporte y Recreación menciona este artículo que el ejercicio del deporte, sus manifestaciones recreativas, competitivas y autóctonas tienen como función la formación integral de las personas, preservar y desarrollar una mejor salud en el ser humano. (Constitución Política de Colombia, 1991)

También se encuentra la Ley 232 del 26 de diciembre de 1995 “Por Medio de la cual se dictan normas para el funcionamiento de los Establecimientos Comerciales” (Ley 232 de 1995 , 1995), en este sentido el Congreso de la República, en su artículo 2 menciona que 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 9ª de 1979 y demás normas vigentes sobre la materia;
- c) Para aquellos establecimientos donde se ejecuten públicamente obras musicales causante de pago por derechos de autor, se les exigirá los comprobantes de pago expedidos por la autoridad legalmente reconocida, de acuerdo con lo dispuesto por la Ley 23 de 1982 y demás normas complementarias;
- d) Tener matrícula mercantil vigente de la cámara de comercio de la respectiva jurisdicción,
- e) Comunicar en las respectivas oficinas de planeación o, quien haga sus veces de la entidad territorial correspondiente, la apertura del establecimiento.

La Ley 729 de 31 de diciembre de 2001, dentro de esta ley se establece la creación de los Centros de Acondicionamiento y Preparación Física en Colombia, en el artículo 2 los define 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, fisioterapeutas y demás personas afines que consideren que el tratamiento o rehabilitación de la persona (s). (Ley 729 de 2001, 2001)

6. Hipótesis

Los niveles de actividad física personalizada realizada de forma habitual en niños y adolescentes mejoraran si se incentiva la creación de un gimnasio para que se practique de

forma regular, de esta forma se disminuiría el uso de tecnologías como internet, televisión, uso prolongado del celular.

7. Metodología

7.1 Enfoque y Alcance

El proyecto tiene un enfoque cuantitativo debido a que se realiza una recolección de datos a una muestra específica niños y adolescentes de edades entre los 4 a los 15 años los cuales posteriormente se analizaran, al realizar esta cuantificación facilitará la comprensión del proyecto para la viabilidad de la creación de un gimnasio para niños y adolescentes. Así mismo se debe tener en cuenta el tamaño de la muestra, para que los resultados sean los esperados.

Según Hernandez y Colaboradores para tener un enfoque cuantitativo, este debe utilizar:

Una recolección de datos para probar una hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, establecer patrones de comportamiento y probar teorías. De igual forma es secuencial y probatorio; se deben medir las variables, analizar las mediciones obtenidas (con frecuencia utilizando métodos estadísticos), y se establece una serie de conclusiones respecto de la(s) hipótesis. (Hernandez et al., 2010)

Asimismo, la investigación de corte cuantitativa ofrece la posibilidad de generalizar los resultados y otorga control del fenómeno estudiado. También brinda una posibilidad de réplica para posteriores estudios en el campo. (Hernandez et al., 2010)

Por otro lado, el proyecto tiene un alcance descriptivo debido a que se realizó una revisión de la literatura y se identificaron características de la población objeto de estudio niños y adolescentes de edades entre los 4 a los 15 años quienes se tuvieron en cuenta para mirar la viabilidad de la creación de un gimnasio para niños.

Según lo anterior se define que el alcance es descriptivo, debido a que este:

Busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice, así mismo describe tendencias de un grupo o población. Por tanto, los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características de los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis, su objetivo no es indicar cómo se relacionan. (Hernandez et al., 2010)

7.2 Diseño metodológico

El diseño metodológico del presente proyecto es de tipo no experimental de corte transversal descriptivo.

Teniendo en cuenta que:

Los estudios de Investigación no experimental, son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos. (Hernandez et al., 2010, p. 80)

En los estudios no experimentales no se genera ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente en la investigación por quien la realiza.

En la investigación no experimental se utilizan métodos de recolección de información como las encuestas de opinión, los estudios ex post-facto retrospectivos y prospectivos, (Hernandez et al., 2010p, 149), de igual forma este tipo de investigación carece de una variable independiente y lo que hace es observar el contexto en el que se desarrolla y lo analiza para para obtener información.

Por otro lado, el estudio es de corte transversal debido a que los datos se recolectan en un solo momento. su propósito es describir variables y analizar la incidencia e interrelación en un momento dado. (Hernandez et al., 2010, p. 151)

Y descriptivo debido a que indaga la incidencia de las modalidades, categorías o niveles de una o más variables en una población, El procedimiento consiste en ubicar en una o diversas variables a un grupo de personas, objetos, situaciones, contextos, fenómenos, comunidades; y así proporcionar su descripción. Son, por tanto, estudios puramente descriptivos y cuando establecen hipótesis, éstas son también descriptivas. (Hernandez et al., 2010) (pág. 153).

Adicionalmente para el presente proyecto se realizará la recolección de los datos a través de encuestas de opinión.

En su libro Hernandez y Colaboradores describen las encuestas como investigaciones no experimentales transversales o transeccionales descriptivas o correlacionales-causales, ya que a veces tienen los propósitos de unos u otros diseños y a veces de ambos. Generalmente se utilizan cuestionarios que se aplican en diferentes contextos (aplicados en entrevistas “cara a cara”, mediante correo electrónico o postal, en grupo). (Hernandez et al., 2010, p. 158), en nuestro caso se aplicaron a través de correo electrónico y WhatsApp.

7.3 Población

Primero definiremos la unidad de análisis para nuestro proyecto en este caso son individuos de unidades residenciales, posterior a esto procederemos a delimitar la población definida como “conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones”

(Hernandez et al., 2010, p. 174) que va a ser estudiada y sobre la cual se pretende generalizar los resultados.

La población objetivo son los 48.495 hogares de Bucaramanga de los estratos 4, 5 y 6; como referencia se tendrá la información de las unidades residenciales, ubicadas en los barrios de las comunas 6, 7, 10, 12 y 13 del municipio de Bucaramanga que tengan hijos con edades entre los 4 a 15 años, lo que corresponde a un 19,3% de la población.

Del total de la población $N= 48.495$ familias de los estratos 4,5 y 6 del municipio de Bucaramanga se obtuvo una muestra de $n = 381$ familias para ser encuestadas de los cuales un 78% equivalentes a 297 familias con hijos en edades de 4 a 15 años que corresponden 37. 826 del total de la población.

Se optó por esta segmentación pictográfica ya que la clase social y el estilo de vida tienen gran influencia en la preferencia de las personas a la hora de adquirir por un excelente servicio de gimnasio para sus hijos.

Los estratos 1, 2 y 3 pertenecen a las comunas restantes se excluyen del mercado objetivo ya que el valor del servicio de gimnasio no está en muchos hogares los salarios no superan el salario mínimo legal vigente; por esta razón se excluyó a esta población.

- **Mercado Objetivo**

Comprende el número de servicios que los consumidores, los padres que desean que sus hijos reciban los servicios de la empresa, están dispuestos adquirir para satisfacción de la necesidad de actividad física, que se calculó en la (Tabla 2). La fórmula que se utilizó es para calcular una muestra finita es decir una muestra específica tomada desde el punto de vista estadístico.

Tabla 2. **Mercado Objetivo**

Definición de la población	Bucaramanga cuenta con 48.495 unidades familiares en el área urbana de los estratos 4, 5, y 6.
<p>Proceso de muestreo Donde: $Z = 1.96$ $N =$ Tamaño de la población $N = 48.495$ $p =$ Probabilidad de éxito 50% 0.5 $q =$ Probabilidad de error 50% 0.5 $e =$ Error estimado 5% 0.05</p>	<p>Muestreo aleatorio simple, con un nivel de error del 5% y un nivel de confianza del 95%.</p> $n = \frac{Z^2 * N * (p) * (q)}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * (p) * (q)}$ $n = \frac{(1,96)^2 * (48.495) * (0,5) * (0,5)}{(0,05)^2 * (48.495 - 1) + (1,96)^2 * (0,5) * (0,5)} = 381$
Marco muestral	<p>Hogares o unidades residenciales familiares de la ciudad de Bucaramanga para un total 48.495.15</p> <p>Estrato 4: $38.084 * 381/48.495 = 299 = 78\%$</p> <p>Estrato 5: $3.645 * 381/48.495 = 29 = 8\%$</p> <p>Estrato 6: $6.766 * 381/48.495 = 53 = 14\%$</p>

Fuente: Elaboración Propia

- **Estimación de la Demanda**

La demanda está dada por la falta de inactividad física los factores de mayor impacto están relacionados con los medios de esparcimiento, utilización del tiempo libre y el estado físico de los niños.

7.4 Delimitación

- **Delimitación Temporal**

Los datos que serán considerados para la realización del proyecto propuesto serán enmarcados en el periodo 2021, se tendrán en cuenta los hogares de Bucaramanga de los estratos 4, 5 y 6; como referencia se tendrá la información de las unidades residenciales, ubicadas en los barrios de las comunas 6, 7, 10, 12 y 13 que tengan hijos con edades entre los 4 a 15 años.

- **Delimitación Espacial**

El gimnasio estará ubicado en el departamento de Santander en la ciudad de Bucaramanga.

7.5 Técnicas e Instrumentos

El instrumento de investigación que se emplea junto a la recolección, ordenamiento de información, procesamiento de datos y plan de análisis es una encuesta estructurada siendo esta “unas investigaciones no experimentales transversales o transeccionales descriptivas o correlacionales-causales, ya que a veces tienen los propósitos de unos u otros diseños y a veces de ambos” (Hernandez et al., 2010) (pág. 167).

Para el desarrollo de la investigación requiere la utilización de fuentes primarias y secundarias:

- **Primaria:** El instrumento de investigación que se planteó es una encuesta estructurada que permitirá la recolección, ordenamiento de la información, procesamiento de datos y el plan de análisis, que se aplicará a los hogares que tienen hijos entre los 4 y 15 años y pertenecen a los estratos 4, 5 y 6 del municipio de Bucaramanga. Como se observa en el anexo 1.
- **Secundarias:** Para esta investigación, fueron claves los libros relacionados al tema, investigaciones previas sobre la importancia de la actividad física dirigida a niños y artículos académicos.

8. Resultados

8.1 Realización del estudio técnico que permita definir el servicio, el tamaño del proyecto, su capacidad y localización para la prestación del Gimnasio infantil en el municipio de Bucaramanga

8.1.1 Descripción técnica del servicio para la prestación del Gimnasio infantil

Para el desarrollo del primer objetivo específico, fue necesario realizar indagar los servicios que ofertan los gimnasios y enfocarlos a la población infantil. El servicio que pretende ofrecer, la empresa objeto de estudio, se puede describir de la siguiente forma.

Servicios de actividad física especializada que le permita al niño o joven todas las posibilidades de entregarse a la actividad física los cuales le servirán como complemento educativo, buscando una correcta utilización del tiempo libre por medio de la actividad física; con el fin de generar factores de promoción y prevención de la salud, además proporciona un equilibrio psicofísico y un aumento de la capacidad funcional de los diversos sistemas orgánicos, constituyendo una de las fuentes de bienestar con que dispone la sociedad y de esta forma mantener y mejorar los hábitos y salud.

El gimnasio se especializa en el mejoramiento de la actividad física de niños y jóvenes, para esto se requiere de un seguimiento mediante un proceso de rutinas de ejercicios físicos al igual que un previo diagnóstico médico.

Para la descripción del proceso, es importante resaltar las actividades a realizar por los usuarios antes y durante la jornada. Las cuales son: valoración médica, valoración fisioterapéutica, actividad de gimnasia aeróbica y calentamiento, pilates para niños y danza, método con balones, banda elástica, y recomendación por parte del nutricionista.

- **Valoración Médica:** el médico valora el estado de salud del niño, emite un diagnóstico y da recomendaciones si es el caso.
- **Valoración Fisioterapéutica:** el profesional realiza la valoración de la capacidad aeróbica definida como la capacidad del organismo para funcionar eficientemente y llevar a cabo actividades sostenidas con poco esfuerzo, poca fatiga, y con una recuperación rápida.
- **Actividad de gimnasia Aeróbica:** en esta etapa se realizarán fundamentos técnicos de gimnasia aeróbica, danza, y ejercicios de expresión corporal; así como actividades manuales, la fuerza y la flexibilidad son capacidades físicas muy importantes dentro de esta actividad y deben ser estimuladas siempre tratando de presentarlas con dinámicas que sean del interés de los niños, (juegos, competencias, o aventuras) tiene una duración de 45 minutos.
- **Calentamiento:** el calentamiento tiene por objetivo preparar el organismo y la estimulación de todas las articulaciones y principales músculos. En el caso de los niños, el calentamiento debe estar "disfrazado" de alguna actividad que ellos disfruten, como un juego organizado, un número musical, o una coreografía sencilla y preestablecida para todas las actividades, debe tener una duración de 30 minutos.
- **Método Pilates:** las técnicas de ejercicios para la mente y el cuerpo conocidas como "Pilates" se practican en el suelo utilizando el propio peso del cuerpo para proporcionar resistencia que ayuda al desarrollo natural del cuerpo. Para el desarrollo de los ejercicios se deben tener en cuenta tres principios; la respiración, la concentración, y un marco de referencia.
- **Danza:** Es un programa de entrenamiento físico en forma divertida con ejercicios que van acompañados de Coreografía y ritmos musicales involucrando movimientos

- básicos como la marcación y coordinación donde se ejercitara y estimulan todos los músculos duración 45 minutos.
- **Recomendaciones Nutricionista** hace las recomendaciones de los cambios nutricionales si los hubiere, de acuerdo al estado físico y el diagnóstico médico.

En la (Figura 2), damos a conocer el paso a paso que realiza una persona desde el ingreso hasta la realización de las diferentes actividades mencionadas anteriormente y los profesionales que intervienen para el desarrollo de las mismas.

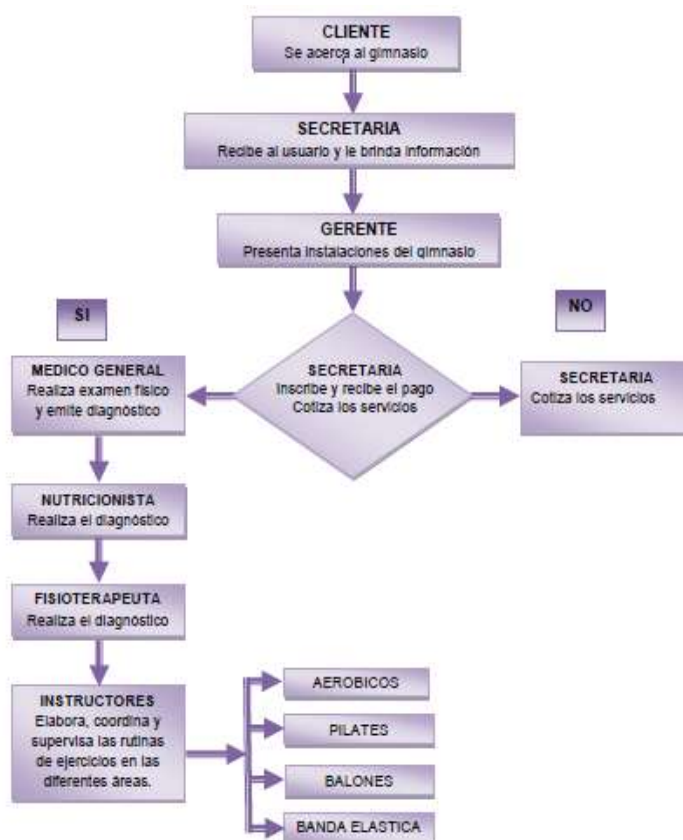


Figura 2. Procedimiento del Servicio
Fuente: Elaboración Propia

8.1.2 Descripción del Tamaño del Proyecto

Para determinar el tamaño del proyecto, es necesario tener el número de población insatisfecha encontrada de acuerdo al tamaño de la muestra, de igual forma el tamaño del local y su ubicación geográfica, y finalmente los recursos económicos disponibles.

De acuerdo a los diferentes estudios se debe llegar a concluir el tamaño óptimo del gimnasio, con el fin de atender un gran porcentaje de población insatisfecha descubierta en el estudio de mercados y por su puesto transformándolo en una empresa que ofrece excelentes servicios con la más alta calidad y brinde altos ingresos y fuentes de empleo permitiendo su permanencia en el mercado a través del tiempo.

Por lo tanto, a continuación, se realiza un análisis de los factores que determinan el tamaño del proyecto.

Factores que Determinan el Tamaño del Proyecto

El análisis de los factores que determinan el tamaño del proyecto, precisa hacerlo de acuerdo a las diferentes variables:

- **La demanda:** el gimnasio, finalmente va hacer un proyecto nuevo en la ciudad, no tiene competencia directa las que existen son indirectas, llamadas así porque si bien es cierto que algunos gimnasios de la ciudad tienen programas de actividad física, no son exclusivos para niños, por tanto, de acuerdo al estudio de mercados el proyecto tiende hacer relativamente grande, debido a la cantidad de población insatisfecha que estaría dispuesta a adquirir el servicio de gimnasio sería el 95%.

- **Suministros e Insumos:** para el funcionamiento del gimnasio este factor no es determinante para el tamaño del proyecto porque los suministros no tienen la prestación eficaz del servicio y son de fácil adquisición como son (papelería, tinta entre otros)
- **Tecnología y equipos:** la tecnología que el gimnasio necesitaría requiere de unas características específicas para la población objeto, de igual forma algunos comunes que se ven en todos los gimnasios normales; por lo tanto, no presenta una restricción para el proyecto. Los equipos serán adquiridos mediante una selección de manejo y mantenimiento y al mejor precio, de acuerdo a todas las variables se elegirá el mejor proveedor de equipos y tecnología.
- **Localización:** para el presente proyecto este factor es determinante puesto que el gimnasio para niños y jóvenes deberá estar localizado en un sitio estratégico, que sea cercano a la demanda y cuente con las características propuestas en el presente estudio y la opinión de los padres de familia.
- **Financiamiento:** si se tiene en cuenta el tamaño del proyecto, relativamente es grande, pero con las limitaciones de querer iniciar desde un punto mediano con aspiraciones al crecimiento gradual, lo cual demanda una gran cantidad de dinero que en el momento no se tiene disponible, por lo tanto se ve la necesidad de conformar una sociedad, cuyos aportes son significativos; mientras no se logre esto, la consecución del recurso financiero se convierte en una restricción importante para la ejecución del proyecto.
- **Recursos humanos:** Está determinado por el personal especializado en áreas de medicina, nutrición, fisioterapia, instructor, área administrativa y servicios generales. En la ciudad se encuentran Universidades con oferta de profesionales que pueden desempeñarse en el gimnasio, por esto no representa limitante para la ejecución del proyecto.

8.1.3 Capacidad del Proyecto

Para definir la capacidad del proyecto, se realizó un análisis de la Capacidad diseñada, instalada, y Utilizada y Proyectada.

- **Capacidad Diseñada**

La capacidad total para la cual está diseñado el gimnasio, se deben tener en cuenta los diferentes servicios que ofrecen el establecimiento y sus horarios, la capacidad diseñada que se encarga de mostrar toda la capacidad que el gimnasio tiene para atender a los usuarios de acuerdo a la cantidad de servicios que se presten.

Los horarios iniciarían a las 7:00 a.m. debido a que los niños y los jóvenes asistirían al gimnasio en la jornada contraria a sus actividades escolares ya sea en la mañana, tarde o noche, como se evidencia en la (Tabla 3).

Tabla 3. Capacidad Diseñada

HORARIOS	GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3	GRUPO 4	TOTAL
7 a.m. – 8:30 a.m.	20	30	25	25	100
8:30 a.m.–10 a.m.	20	25	35	20	100
10 a.m.–11:30 a.m.	30	25	15	30	100
11:30 a.m.– 2 p.m.	15	35	25	25	100
2 p.m. – 3:30 p.m.	25	30	25	20	100
3:30 p.m. – 5 p.m.	25	15	30	30	100
5 p.m. – 6:30 p.m.	25	20	30	25	100
6:30 p.m. – 8 p.m.	30	25	20	25	100
8 p.m. – 9:30 p.m.	25	20	30	25	100
Total	215	225	235	225	900

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo a la tabla, la capacidad total diseñada teniendo en cuenta los diferentes servicios es de 900 usuarios al día, distribuidos en 9 jornadas de 90 minutos cada una.

- **Capacidad Instalada**

De acuerdo al proyecto, se desearía iniciar con una población de usuarios de 800 y teniendo en cuenta la posibilidad, de acuerdo a resultados, pensar en el aumento gradual de acuerdo al crecimiento de la demanda. Para sacar la capacidad instalada es importante tener en cuenta las jornadas de trabajo.

Para la Jornada laboral, el gimnasio contará con una jornada laboral dividida en 8 sesiones de 90 minutos cada una, tiempo en el cual se realizarán las diferentes rutinas de ejercicios, estas jornadas se iniciarán a la 7 a.m. hasta la 11:30 a.m. y se reinician en la tarde a partir de las 2 p.m. hasta las 9:30 p.m. de lunes a viernes y los sábados tendrá una intensidad de 5 sesiones también de 90 minutos que irían en un horario desde las 7 a.m. a 5 p.m. para lo cual se dispondrán de 4 instructores que laboran 8 horas diarias, ver la (Tabla 4).

Tabla 4. **Capacidad Instalada**

HORARIOS	GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3	GRUPO 4	TOTAL
7 a.m. – 8:30 a.m.	20	30	25	25	100
8:30 a.m. – 10 a.m.	20	25	35	20	100
10 a.m.–11:30 a.m.	30	25	15	30	100
2 p.m. – 3:30 p.m.	25	30	25	20	100
3:30 p.m. – 5 p.m.	25	15	30	30	100
5 p.m. – 6:30 p.m.	25	20	30	25	100
6:30 p.m. – 8 p.m.	30	25	20	25	100
8 p.m. – 9:30 p.m.	25	20	30	25	100
Total	200	190	210	200	800

Fuente: Elaboración Propia

- **Capacidad Utilizada y Proyectada**

Se calcula que la cantidad de usuarios al iniciar el proyecto será de 61%.

8.1.4 Localización

Para la localización, se realiza el estudio macro y micro para establecer la posible localización de la empresa.

- **Macro localización**

El gimnasio, estará ubicado en la región Andina Colombiana, más específicamente en la ciudad Bucaramanga, en la provincia de Soto del departamento de Santander; situado en el sector Real de Minas de la ciudad para brindar más comodidad a los usuarios ya que esta zona es de gran influencia tanto en vivienda como en la parte educativa y laboral; la idea es brindar el servicio a las personas que residan no solo en Bucaramanga sino también el área metropolitana como es Floridablanca, Piedecuesta, Girón, Lebrija y Rionegro.

- **Micro localización**

Se utilizará el método cuantitativo por puntos teniendo en cuenta los factores relevantes para seleccionar la mejor ubicación posible; igualmente se tendrá en cuenta predilección de los padres de familia en el estudio de mercados.

- **Posible Localización**

Teniendo en cuenta los datos tomados de la encuesta aplicada a los padres de familia en la pregunta 10; en qué sector le gustaría que se presentara el servicio, los encuestados respondieron Real de Minas 60%, La Aurora 16%, San Alonso 12%, Cabecera 6%, otros 1% por lo tanto se toma los tres principales sectores que son Real de Minas, La Aurora y San

Alonso. Dado que el mayor porcentaje fue de 60% se concluye que el mejor lugar para ubicar el gimnasio para niños y jóvenes es el sector de Real de Minas.

- **Determinación de la Ubicación**

Las razones por las cuales se selecciona el sector de Real de Minas es porque es un punto estratégico para la prestación del servicio, de fácil y rápido acceso para los usuarios, el lugar se presta para la realización de las adecuaciones locativas, de igual forma es un sector residencial y comercial que cumple con la normatividad Legal de los institutos de prestación de servicios de recreación, salud y del plan de ordenamiento territorial, en áreas urbanas desarrolladas y edificaciones con características, servicios y especificaciones apropiadas.

8.2 Realización del estudio organizacional para definir la planta de personal, planta física, distribución, estructura y demanda

8.2.1 Análisis de la planta de personal- Talento Humano

La empresa prestadora del servicio de gimnasio en el departamento de recursos humanos debe evaluar el número de personas requeridas en cada actividad, por día y por periodo de acuerdo a horarios y tiempos requeridos para el desarrollo de cada actividad.

La mano de obra directa estará conformada por los empleados del gimnasio, los cuales estarán contratados directamente con la empresa a término indefinido con sus respectivas prestaciones sociales y aportes sociales. El personal que estará vinculado directamente por el gimnasio se relacionan en la (Tabla 5).

Tabla 5. Mano de Obra Directa

Mano de Obra Directa	
Gerente	1
Secretaria	1
Servicios Generales	1
Instructores	1
Fisioterapeuta	1

Fuente: Elaboración propia

En la (Tabla 6) se relaciona el personal que no se contratara de forma directa, este personal es de mano de obra indirecta, es decir este personal se contratará por horas o días específicos teniendo en cuenta la cantidad de usuarios a los que se les prestara el servicio, este personal se encuentra relacionado en la tabla 6.

Tabla 6. Mano de Obra Indirecta

Mano de Obra Indirecta	
Médico	1
Nutricionista	1
Instructores	3
Asesor jurídico	1
Contador	1
Vigilante	1

Fuente: Elaboración propia

8.2.2 Análisis de la planta física- Recursos Físicos

Las herramientas necesarias para cumplir con la prestación del servicio, están sujetas al desarrollo de actividad y técnica e implemento a utilizar, las herramientas que se requieren para la prestación del servicio se relacionan en la (Tabla 7).

Tabla 7. Herramientas de Actividad Física

NOMBRE	CANTIDAD
Equipo de sonido Se requiere de sonido para el desarrollo de las actividades.	1
Balones de Bobath Pequeñas 45cm Grandes 55cm	40
Theraband x 6 Bandas planas	6
Colchonetas Matt	40
Bascula	3
Camilla Metálica	2

Cinta Métrica	1
Escalerilla de dos pasos	2
Balancín de disco en madera	10
Balancin de rodillo en madera	15
Barra para equilibrio en madera	10
Escalerilla doble para equilibrio en madera	10
Rollo en espuma forrado	10
Lazo en algodón trenzado	30

Fuente: Elaboración propia

Los muebles y enseres necesarios para cumplir con la prestación del servicio se relacionan en la (Tabla 8).

Tabla 8. Muebles y Enseres

NOMBRE	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Computador marca HP Dual core	Computadores con licencia de software para Windows, paquete contable y de control de citas.	3
Impresora	Multiusos SAMSUNG	1
Teléfono fax	Intelsa de teclado	2
Escritorios	De madera tipo de secretaría	4
Modulo recepción	Modulo curvo	1
Sillas	Giratorias ergonómica	5
Archivador	De madera 4 gavetas	3
Lockers	Metálicos 12 puestos	8
Juego Muebles	Sala de espera	1
Extintor	CO2 de 5 libras	2

Fuente: Elaboración propia

8.2.3 Distribución de la Planta

Las instalaciones del servicio de gimnasio se diseñarán de tal manera que los errores se minimicen y automaticen diversas etapas de la provisión del servicio para que los costos se reduzcan y se logre la estandarización.

Inicialmente se elaboran planos donde se observará la distribución, de tal forma que permita economizar espacios y tiempos, para facilitar la prestación del servicio de gimnasio.

Se requerirá de un área de 250 m² que se distribuirán en los salones para la prestación del servicio de gimnasio, a distribución que se tiene proyectada para la prestación de servicios en metros cuadrados se relaciona en la (Tabla 9).

Tabla 9. Distribución de la Planta

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Salón Pilates	m ²	30
Salón gimnasia aeróbica	m ²	30
Salón danza	m ²	30
Salón de métodos con balón y banda elástica	m ²	30
Nutricionista	m ²	3,32
Fisioterapia	m ²	3,32
Medico	m ²	3,32
Instructores	m ²	3,32
Gerente	m ²	3,32
Contador y asesor jurídico	m ²	3,32
Cafetería	m ²	10,7
Aéreas de descanso	m ²	3,6
Baños masculinos	m ²	20
Baños femeninos	m ²	20
Parqueadero	m ²	14,3
Área total	m²	250
Área productiva	m²	208,52
Área improductiva	m²	41,48

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la logística de distribución, el gimnasio contará con la logística externa que requiere la prestación del servicio, además estará enfocado hacia el mejoramiento continuo, de la siguiente forma:

- **Acceso del cliente al servicio:** la organización de la empresa permitirá alcanzar estos objetivos gracias a la acertada plantación de actividades encaminadas a mantener al usuario con las oportunidades que se necesitan para el que llegue a enterarse de la misión características de la empresa brindándole todos los elementos necesarios para que tome o solicite la información que se requiere, y cuando lo desee. Lo anterior se

logra mediante un servicio y atención al cliente de manera personalizada y mediante la utilización de algunos medios de comunicación como lo son la radio, internet y material escrito como volantes, plegables, etc.

- **Expansión del servicio:** la plantación que se pretende llevar a cabo en la empresa está encaminada hacia el ofrecimiento de servicios de actividad física con métodos diversos en futuro buscando innovar manteniendo la calidad del mismo y hacia la conquista de nuevos usuarios y espacios.
- **Previsión:** se mantendrá un control por parte de la administración para que los recursos e insumos no falten cuando se aumente la capacidad en la prestación del servicio.

8.2.4 Estructura Organizacional

La estructura organizacional del gimnasio será lineal.

Existirán relaciones de tipo formal jerárquico, de autoridad, subordinado y de responsabilidad.

En la selección de personal se tendrán en cuenta aspectos como estudios, experiencia, actitudes y habilidades.

El talento humano estará capacitado y a la vez satisfecho con la remuneración recibida en contraprestación con el buen desempeño laboral, lo cual propicia un ambiente de integración y sentido de pertenencia por la empresa para lograr así los objetivos propuestos, la misión, la Visión y las políticas que plantea la empresa. En la (Figura 3) se presenta el organigrama con el que contara el gimnasio.

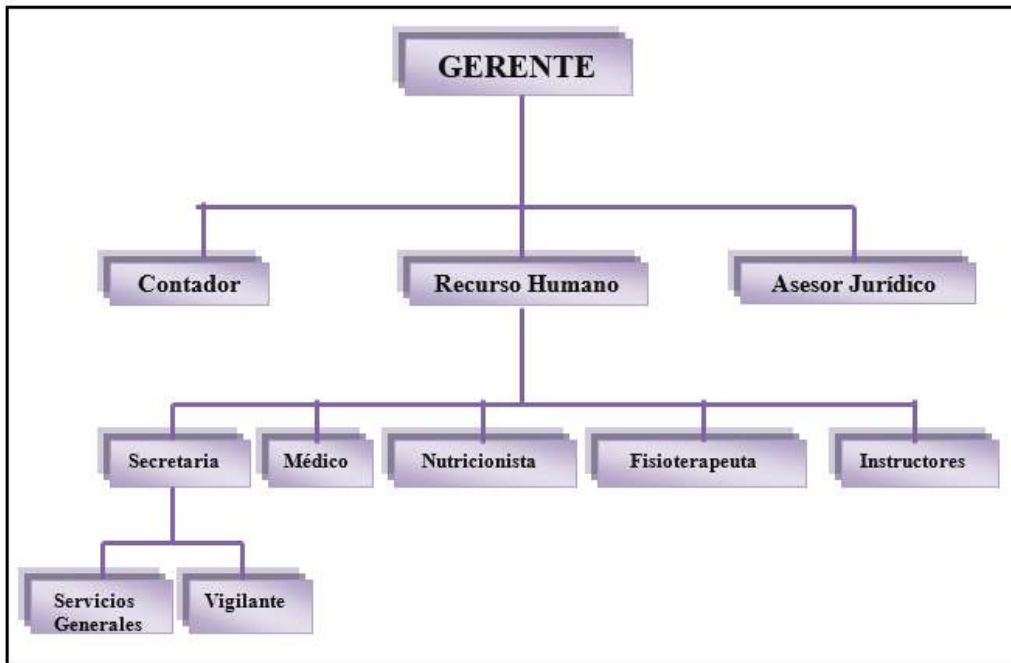


Figura 3. Organigrama

Fuente: Elaboración propia

8.2.5 Análisis de la demanda

Para el análisis del mercado, a continuación, se presenta la tabulación y análisis de resultados, para los cuales se tomaron las 381 familias de los diferentes barrios de Bucaramanga pertenecientes a los estratos 4,5 y 6 a los cuales se les aplicó la encuesta estructurada.

En la (Tabla 10 y Figura 4) se puede observar que de los 381 padres de familia encuestados el 78% manifestó tener niños en su núcleo familiar con edades de 4 a 15 años, y el 22% no tiene niños entre esas edades; la idea de la pregunta era verificar que existía una población en los estratos 4, 5 y 6 en la ciudad de Bucaramanga.

Tabla 10. Hogares con niños en edades entre los 4 – 15 años

RESPUESTA	SI	NO	TOTAL
Frecuencia	297	84	381
Porcentaje	78%	22%	100%

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.



Figura 4. Viviendas con niños en edades entre los 4 – 15 años

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

En la (Tabla 11 y Figura 5) se puede observar que el medio de esparcimiento de los niños de acuerdo a lo manifestado por los padres de familia el 90 % de los niños y jóvenes, dedican su tiempo libre a la televisión, el internet, los videojuegos y tan solo un 10% hacen deporte; esta información es importante ya que indica evidencias que hay una población insatisfecha que carece de inactividad física y sitios de esparcimiento en la ciudad de Bucaramanga.

Tabla 11. Medios de esparcimiento más utilizados por los niños

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Deporte	30	10%
Televisión	109	37%
Internet	72	24%
Videojuegos	86	29%
TOTAL	297	100%

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

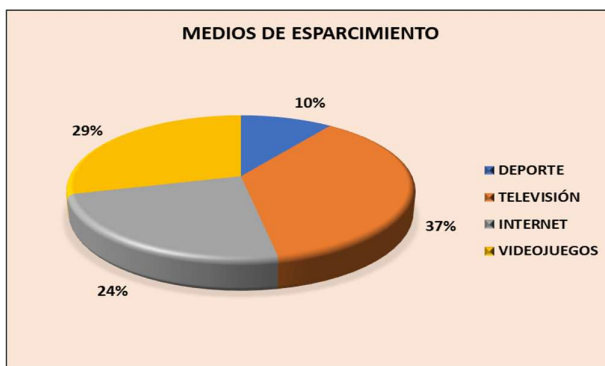


Figura 5. Viviendas con niños en edades entre los 4 – 15 años

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

En la (Tabla 12 y Figura 6) se puede evidenciar que de una muestra de población de 297 el 13% de los padres de familia encuestados consideran que el servicio es bueno; el 87% lo consideran regular, aceptable, malo y deficiente; como consecuencia de la inseguridad que hay en los sitios abiertos donde podrían jugar y hacer ejercicios los niños; los medios, como la televisión, el Internet, los videojuegos se convierten el compañero al que le dedica el tiempo libre. Se puede evidenciar que existe una población interesante para los objetivos de la nueva empresa prestadora de servicios de gimnasio

Tabla 12. **Calificación medios de esparcimiento más utilizados por los niños**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bueno	39	13%
Regular	92	31%
Aceptable	62	21%
Malo	71	24%
Deficiente	33	11%
TOTAL	297	100%

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

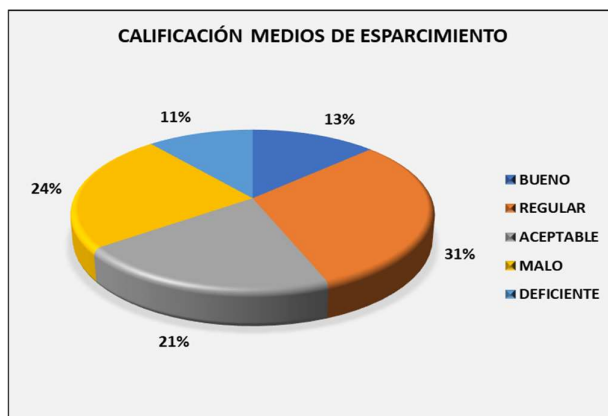


Figura 6. **Calificación de los medios de esparcimiento**

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

En la (Tabla 13 y Figura 7) se observa que, de los 297 padres de familia encuestados, el 67% de ellos reconocieron que el estado físico de sus hijos es excelente y bueno, de igual

forma el 33% lo calificó regular, como consecuencia de los malos hábitos adquiridos y la falta de ejercicio. Este porcentaje de población infantil es atrayente para la prestación del servicio objeto estudio en la ciudad de Bucaramanga.

Tabla 13. **Calificación del estado físico de los niños**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Excelente	63	21%
Bueno	98	33%
Regular	136	46%
TOTAL	297	100%

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

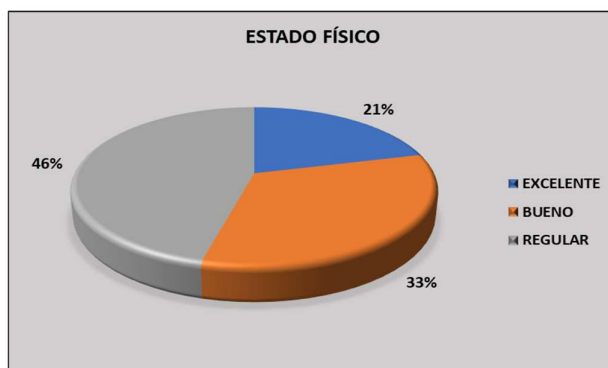


Figura 7. **Calificación del estado físico de los niños**

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

Se observa en la (Tabla 14 y Figura 8) que de los 297 padres de familia encuestados el 100% afirmo, no conocer un servicio de gimnasio para niños y jóvenes en la ciudad de Bucaramanga. Esta información es importante ya que nos indica parámetro para la prestación del servicio objeto de estudio en la ciudad de Bucaramanga.

Tabla 14. **Conocimiento de gimnasio para niños y jóvenes**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0
NO	297	100%
TOTAL	297	100%

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.



Figura 8. Conocimiento de gimnasio para niños y jóvenes

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

Como se puede apreciar en la (Tabla 15 y Figura 9) el 100% de los padres de familia encuestados piensan que los gimnasios contribuyen a mejorar el estado físico y mental de los niños y jóvenes; porque adquieren hábitos y disciplina que fortalecen su desarrollo. Información significativa para la puesta en práctica de la nueva empresa prestadora de servicio objeto de estudio que beneficie a la población infantil de la ciudad de Bucaramanga.

Tabla 15. Contribución de los gimnasios para mejorar el estado físico de los niños y jóvenes

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	297	100%
NO	0	0%
TOTAL	297	100%

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

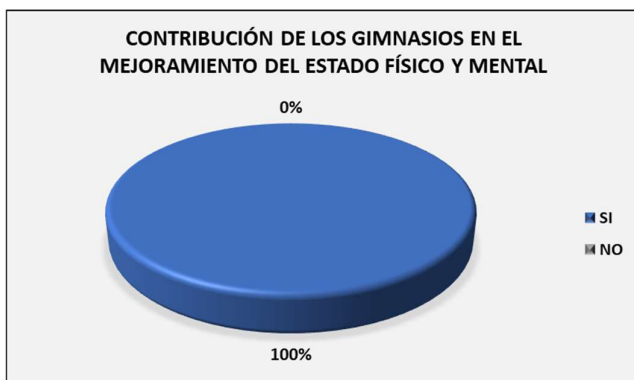


Figura 9. Contribución de los gimnasios en el mejoramiento del estado físico y mental de los niños

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

Se evidencia en la (Tabla 16 y Figura 10) que el 54 % de los padres de familia manifestaron que el gimnasio contribuye a mejorar el estado físico de los niños y el 45 % piensan que ayuda mejorar el estado de salud, auto estima y desarrollo de otras prácticas deportivas en los niños.

Tabla 16. Como contribuyen los gimnasios para niños y jóvenes

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mejora el estado físico	159	54%
Mejora la salud y mantiene ocupados a los niños	80	27%
Ejercicio dirigido por profesionales	20	7%
Ayuda a la socialización y actividad física	12	4%
Aumenta la autoestima	12	4%
Desarrollo de otras aptitudes	10	3%
No conoce los gimnasios	4	1%
TOTAL	297	100%

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

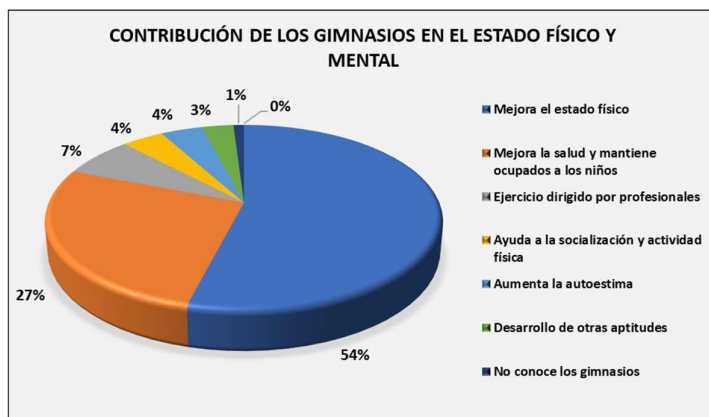


Figura 9. Contribución de los gimnasios para niños y jóvenes

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

Se evidencia en la (Tabla 17 y Figura 10) que, de los 297 padres de familia encuestados, el 95% manifestó intención de adquirir el servicio de gimnasio con la finalidad de mejorar la calidad de vida de los niños y jóvenes y el 5% no tomaría el servicio. Por lo cual, se evidencia la importancia de la implementación del servicio de gimnasio, que cumpla con las expectativas de los encuestados de la ciudad de Bucaramanga.

Tabla 17. **Adquisición del servicio de gimnasio**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	281	95%
NO	16	5%
TOTAL	297	100%

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

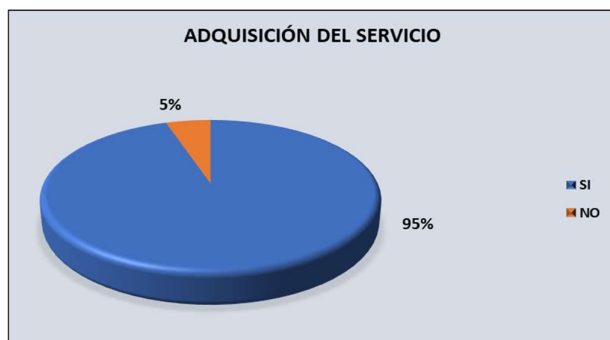


Figura 10. Adquisición del servicio de gimnasio

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

En la (Tabla 18 y Figura 11) se observa que de los padres de familia encuestados el 53% manifestó que utilizaría el servicio de gimnasio todos los días, el 24% lo utilizaría una vez y 18% cada 15 días. Esta información da una perspectiva de proyección para determinar los costos de funcionamiento del servicio de gimnasio en la ciudad de Bucaramanga.

Tabla 18. **Frecuencia en la utilización del servicio de gimnasio**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Todos los días	157	53%
Una vez a la semana	70	24%
Cada quince días	54	18%
No tomaran el servicio	16	5%
TOTAL	297	100%

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

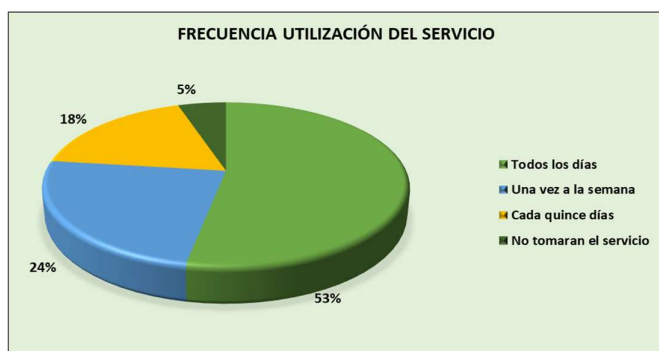


Figura 11. Frecuencia para utilizar el servicio de gimnasio

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

Se aprecia en la (Tabla 19 y Figura 12) que el 38% de los padres de familia encuestados manifiestan adquirir el servicio en la mañana jornada, de la el 36% en la tarde y el 21% los fines de semana. La información adquirida en esta repuesta da una perspectiva, para establecer estrategias administrativas para la prestación el servicio de gimnasio en la ciudad de Bucaramanga.

Tabla 19. Horario para la prestación del servicio

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Jornada Mañana	113	38%
Jornada Tarde	107	36%
Fines de Semana	61	21%
No tomaran el servicio	16	5%
TOTAL	297	100%

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.



Figura 12. Horario para la prestación del servicio

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

De acuerdo a lo manifestado por los padres de familia encuestados se aprecia en la (Tabla 20 y Figura 13) que el 60% de ellos les gustaría que el servicio se prestara en el sector de Real de Minas el 16% en el barrio la Aurora, el 12% en San Alonso y cabecera 6%, mientras que el 1% prefiere otros sitios a los propuestos. Son datos importantes para la toma de decisión de la ubicación donde podría funcionar el servicio de gimnasio en la ciudad de Bucaramanga.

Tabla 20. Sector para la prestación del servicio de gimnasio

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Barrio La Aurora	47	16%
Barrio San Alonso	36	12%
Barrio Cabecera	17	6%
Barrio Real de Minas	179	60%
Otros	2	1%
No tomaran el servicio	16	5%
TOTAL	297	100%

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.



Figura 13. Sector donde se prestaría el servicio de gimnasio

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

Se observa en la (Tabla 21 y Figura 14) teniendo en cuenta la información suministrada por los padres de familia encuestados el 51% estarían dispuestos a pagar entre \$70.000 y \$90.000 mil pesos, el 20% estaría dispuesto a pagar menos de \$70.000 mil pesos por el

servicio de gimnasio. Estas cifras permiten determinar parámetros de los rangos de precios que podría manejar la nueva empresa de servicios de gimnasio en el municipio de Bucaramanga.

Tabla 21. Valor mensual para la prestación de servicio de gimnasio

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entre \$ 40.000 y \$ 50.000	34	11%
Entre \$ 50.000 y \$ 60.000	37	13%
Entre \$ 60.000 y \$ 70.000	58	20%
Entre \$ 70.000 y \$ 90.000	152	51%
No tomaran el servicio	16	5%
TOTAL	297	100%

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.



Figura 14. Valor mensual para la prestación de servicio de gimnasio

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

Se observa en la (Tabla 22 y Figura 15) que el 41%, de los padres de familia encuestados piensan que las redes sociales serian una buena opción, el 23% los volantes, el 22% la radio y 9% la prensa; esta información permite determinar el medio publicitario más adecuado para dar a conocer el servicio de gimnasio en la ciudad de Bucaramanga.

Tabla 22. Forma de dar a conocer el servicio de gimnasio

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio	64	22%
Prensa	27	9%
Internet – Redes Sociales	120	41%
Volantes	71	23%
No tomaran el servicio	16	5%
TOTAL	297	100%

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.



Figura 14. Forma de dar a conocer el servicio de gimnasio

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

Se evidencia en la (Tabla 23 y Figura 15) que de los padres de familia encuestados el 35% se inclinó por las charlas educativas, el 22% creen que el servicio de fisioterapia y el 14% artes marciales, piscina y nutrición sería una buena opción adicional que podría prestar el gimnasio. Esta información da una perspectiva de decisión sobre los servicios adicionales que puede prestar el servicio de gimnasio en Bucaramanga.

Tabla 23. Servicios adicionales que prestaría el servicio de gimnasio

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Charlas Educativas y Psicológicas	104	35%
Nutricionista	34	11%
Fisioterapia	64	22%
Artes marciales	42	14%
Piscina	23	8%
Ninguno	14	5%
No tomaran el servicio	16	5%
TOTAL	297	100%

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

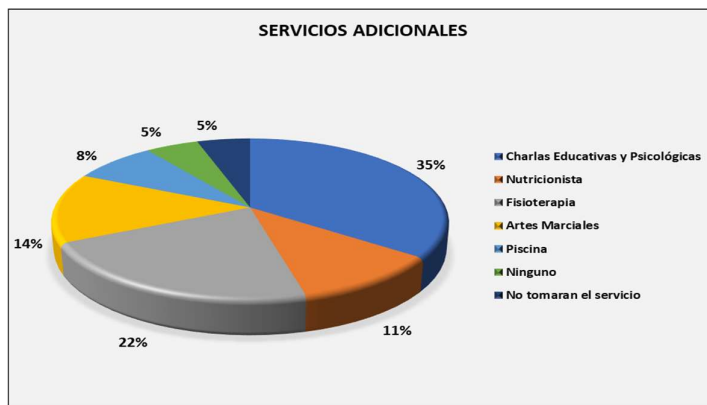


Figura 15. Servicios adicionales que prestaría el servicio de gimnasio

Fuente: Elaboración propia con la información obtenida.

Del total de la población $N= 48.495$ familias de los estratos 4,5 y 6 del municipio de Bucaramanga se obtuvo una muestra de $n = 381$ familias para ser encuestadas de los cuales un 78% equivalentes a 297 familias con hijos en edades de 4 a 15 años que corresponden 37. 826 del total de la población.

Según fuentes primarias esta demanda está dada por la falta de inactividad física los factores de mayor impacto están relacionados con los medios de esparcimiento, utilización del tiempo libre y el estado físico de los niños,

De acuerdo a las características anteriores y la información proporcionada por los padres de familia encuestados, el 21% califico el estado físico de sus hijos, como excelente mientras que el 79% lo calificó bueno y regular, como consecuencia de los malos hábitos adquiridos y la falta de ejercicio; de la muestra de 297 padres de familia o unidades familiares de una población de 37.826.

Si bien, no se tiene un dato exacto de la deficiencia del estado físico de los niños, se puede afirmar que el municipio de Bucaramanga presenta un porcentaje significativo de inactividad física en los niños de 4 a 15 años de edad.

De las 37.826 familias encuestadas el 100% afirman que los gimnasios contribuirían al mejoramiento del estado físico y mental de los niños y jóvenes es así que el 53% de los padres de familia encuestados, afirmo que utilizaría el servicio de gimnasio todos los días, de igual forma el 24% lo utilizaría una vez a la semana y 18% cada 15 días; el mercado en algunas épocas del año aumentaría como la época de vacaciones.

8.3 Realización el estudio financiero para conocer la factibilidad de la creación del Gimnasio infantil

Este estudio tiene como fin analizar todos los elementos financieros y económicos que inciden en el proyecto, estimando los valores por ingresos, ventas de prestación de servicios; así como la valoración de los egresos por el montaje y puesta en marcha del servicio de gimnasio.

Se tratarán los siguientes aspectos de orden financiero: las inversiones, costos, presupuesto de ingreso y egreso, punto de equilibrio, estados financieros proyectados (flujo de caja, estado de pérdidas y ganancias y balance general) y el cálculo de las razones financieras:

- **Inversiones:** están constituidas por el conjunto aportes que se tendrán que hacer para adquirir todos los bienes y servicios necesarios para la implementación de la empresa; es decir, la adquisición de activos fijos o tangibles, diferidos indispensables, para iniciar la prestación del servicio de gimnasio.
- **Activos Fijos:** están constituidos por los diversos bienes o derechos que sirven para alojar la unidad productiva y que permite la realización del proceso productivo. Se clasifican en tangibles donde se incluyen los depreciables que están constituidos por los bienes físicos propiedad de la empresa, como maquinaria y equipos, muebles y enseres entre otros.
- **Terreno:** el estudio de micro localización permitió identificar plenamente la instalación final del gimnasio tanto operativa como administrativa. Cabe anotar que para el nuevo gimnasio no se incurrirá en compra de terreno para su operación, por lo tanto, los aportes que se realizan, estarán dadas mes a mes en las cancelaciones de cuota de arrendamiento.
- **Construcción y Adecuación:** al no adquirir terrenos el nuevo gimnasio no incluye gastos de construcción. Teniendo en cuenta que es una empresa prestadora de

servicios, se debe realizar inversión en obra de adecuación para el buen funcionamiento del Servicio de gimnasio \$ 67.470.000; la descripción de las adecuaciones que se realizaran para la prestación del servicio se relaciona en la (Tabla 24).

Todos los ítems relacionados están cotizados a todo costo es decir incluye materiales necesarios para su instalación y mano de obra.

Tabla 24. Adecuaciones

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDADES	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Movimiento De Escombros	20	m ²	20.000	400.000
Muros En Dry Wall	150	m ²	50.000	7.500.000
Muros En Ladillo H10	50	m ²	10.000	500.000
Frisado Paredes	50	m ²	15.000	750.000
Instalación De Redes Eléctricas	400	m	12.000	4.800.000
Instalación Redes De Agua	600	m	20.000	12.000.000
Instalación Piso En Madera	120	m ²	50.000	6.000.000
Instalación Piso En Cerámica	212	m ²	30.000	6.360.000
Instalación Cerámica Baños Piso	52	m ²	30.000	1.560.000
Instalación Cerámica Baños Pared	80	m ²	30.000	2.400.000
Duchas	8	Und	50.000	400.000
Sanitarios	8	Und.	300.000	2.400.000
Pintura	200	m ²	70.000	14.000.000
Espejos	120	m ²	70.000	8.400.000
TOTAL			\$ 757.000	\$ 67.470.000

Fuente: Elaboración propia

Se aprecia en la (Tabla 25) la maquinaria y equipo necesario, así como el costo para suministrar de manera precisa el servicio ofrecido teniendo en cuenta el estudio técnico.

Tabla 25. **Maquinaria y Equipo**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Equipo de sonido	1	1.200.000	1.200.000
Balones de Bobath 45cm	20	35.000	700.000
Balones de Bobath 55cm	20	55.000	1.100.000
Theraband x 6	6	65.000	390.000
Colchonetas	40	55.000	2.200.00
Bascula análoga	3	41. 000	123.000
Cinta métrica mecánica Ref. 206	3	150.000	450.000
Camilla metálica.	2	240.000	480.000
Escalerilla de dos pasos con antideslizante en pintura electrostática	2	64.000	128.000
Rollo en espuma forrado en impermeable	10	70.000	700.000
Balancín de rodillo en madera	15	100.000	1.500.000
Barra para equilibrio en madera	10	166.000	1.660.000
Escalera doble para equilibrio en madera	10	300.000	3.000.000
Lazo algodón trenzado a color	30	13.000	390.000
Balancín de disco de 49 cm x 5,5 cm en madera	10	185.000	1.850.000
Payaso de ensartar en madera	20	42.000	840.000
Reloj de ensartar desarmable en madera	15	30.000	450.000
Payaso pinocho plástico para ensartar	15	42.000	630.000
Cubos de letras o números en espuma kit x 4 unidades	10	55.000	550.000
TOTAL		\$ 2.908.000	\$ 18.341.000

Fuente: Elaboración propia

Los muebles y enseres necesarios para la adecuación de las oficinas para el área administrativa; así como para los profesionales de salud se relacionan en la (Tabla 26).

Tabla 26. **Muebles y Enseres**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorios	4	650.000	2.600.000
Sillas giratorias	3	150.000	450.000
Sillas auxiliares	6	75.000	450.000
Archivador	3	250.000	750.000
Papeleras	4	75.000	300.000
Canecas	9	25.000	225.000
Modulo recepción	1	250.000	250.000
Muebles sala de espera	1	750.000	750.000
Locker metálico 12 puestos	30	100.000	3.000.000
Perforadoras	3	4.000	12.000
Grapadoras	3	6.000	18.000
TOTAL		\$2.335.000	\$ 8.805.000

Fuente: Elaboración propia

Se aprecia en la (Tabla 27) el equipo mobiliario mecánico y electrónico de propiedad del ente económico utilizado para el desarrollo de sus operaciones. Entiéndase por equipos de comunicación todos aquellos que de una u otra forma son utilizados para transferir información a la empresa.

Tabla 27. **Equipo de Oficina**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
FAX Panasonic 586	1	350.000	350.000
Teléfonos	3	65.000	195.000
Celular	2	150.000	300.000
Computador HP Dual core	3	2.150.000	6.450.000
Impresora SAMSUNG scx-4521F	1	850.000	850.000
TOTALES		\$ 3.565.000	\$ 8.145.000

Fuente: Elaboración propia

En la (Tabla 28) se relacionan las herramientas y suministros requeridos para la prestación del servicio de gimnasio; teniendo en cuenta que la actividad a desarrollarse, será la brindar actividades que contribuyan a la actividad física de los niños y jóvenes, no requiere de herramientas por la misma naturaleza.

Tabla 28. Herramientas y Suministros

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Extintor Hidrante	2	35.000	70.000
Toallas	10	2.500	25.000
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escobas	3	3.500	10.500
Cepillos	3	2.000	6.000
Jabón	5	5.000	25.000
TOTAL		\$ 48.000	\$ 136.500

Fuente: Elaboración propia

En la (Tabla 29) se presenta la inversión fija la cual comprende el resumen de la maquinaria y equipo, los muebles y enseres, el equipo de oficina y las herramientas y suministros.

Tabla 29. Inversión Fija

DESCRIPCIÓN	VALOR
Maquinaria y equipo	18.341.000
Muebles y enseres	8.805.000
Equipo de Oficina	8.145.000
Herramientas y Suministros	136.500
TOTAL	\$ 35.427.500

Fuente: Elaboración propia

Inversión Diferida, se refiere a todas las compras de servicios necesarios para la puesta en marcha del establecimiento, entre los elementos más sobresalientes están los registros en

libros, la inversión en publicidad, el estudio de factibilidad, las adecuaciones entre otros; los cuales se presentan en la (Tabla 30), así como la Inversión de Capital de Trabajo que incluye todos los recursos, representados en activos para el desarrollo de todas las operaciones de la empresa.

Tabla 30. Inversión Diferida

DESCRIPCIÓN	VALOR
Registro en libros	60.000
Gastos constitución	750.000
Gastos de transporte	110.000
Gastos de instalación de equipos	120.000
Adecuaciones	67.470.000
Publicidad de lanzamiento	11.549.140
TOTAL	\$ 80.059.140

Fuente: Elaboración propia

Los costos de Producción, son los costos que se requieren para la prestación del servicio, dentro de los que se encuentra la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, los cuales se evidencian en la (Tabla 31).

Tabla 31. Costos de Prestación del Servicio

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mano de obra directa	2.508.593	30.103.117
Costos Indirectos de Fabricación	6.684.479	80.213.750
TOTAL	\$ 9.193.072	\$ 110.316.867

Fuente: Elaboración propia

En la (Tabla 32) se presenta la mano de obra directa, la cual incluye el salario de todas las personas que intervienen directamente en el desarrollo de la prestación del servicio.

Tabla 32. **Mano de Obra Directa**

CARGO	NÚMERO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gerente	1	1.750.738	21.008.856
Secretaria	1	813.803	9.765.636
Servicios generales	1	813.803	9.765.636
Instructores	1	1.254.297	15.051.564
Fisioterapeutas	1	1.254.297	15.051.564
Total	5	\$5.886.938	\$ 70.643.256

Fuente: Elaboración propia

En la (Tabla 33) se dan a conocer los Costos Indirectos de Fabricación, los cuales se describen como otros costos que no intervienen de manera directa en el servicio, pero que son fundamentales para el mismo.

Tabla 33. **Mano de Obra Indirecta**

CARGO	NÚMERO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Médico	1	800.000	9.600.000
Nutricionista	1	700.000	8.400.000
Asesor jurídico	1	400.000	4.800.000
Contador	1	700.000	8.400.000
Instructores	3	2.800.000	33.600.000
Vigilante	1	500.000	6.000.000
Total	8	\$ 5.900.000	\$ 70.800.000

Fuente: Elaboración propia

De igual forma se deben tener en cuenta otros gastos fijos mensuales con proyección anual y proyección variable, la (Tabla 34) describe este gasto.

Tabla 34. **Servicios Públicos**

DESCRIPCIÓN	FIJO		VARIABLE		TOTAL	
	MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL	MENSUAL	ANUAL
Agua	30.000	360.000	90.000	1.080.000	120.000	1.440.000
Energía	35.000	420.000	70.000	840.000	105.000	1.260.000
Gas natural	10.000	120.000	15.000	180.000	25.000	300.000
Teléfono	80.000	960.000	150.000	1.800.000	230.000	2.760.000
TOTAL	\$155.000	\$1.860.000	\$325.000	\$3.900.000	\$480.000	\$5.760.000

Fuente: Elaboración propia

El área administrativa tiene unos insumos mensuales para la prestación del servicio los cuales a su vez están proyectados anualmente, estos se relacionan en la (Tabla 35).

Tabla 35. **Insumos Área Administrativa**

DETALLE	CANTIDAD MENSUAL	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Papel bond	2 resmas	20.000	240.000
Tóner impresora	2	100.000	1.200.000
Lapiceros X cajas	2	10.000	120.000
Carpetas Cartón X	1 * 100 unidades	35.000	420.000
TOTALES		\$ 165.000	\$ 1.980.000

Fuente: Elaboración propia

Así como el área administrativa cuenta con unos insumos mensuales y anuales el área operativa también requiere insumos mensuales para la prestación del servicio, estos insumos se encuentran descritos en la (Tabla 36).

Tabla 36. **Insumos Área Operativa**

DETALLE	CANTIDAD MENSUAL	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Jabón líquido baño	1 galón	14.000	168.000
Papel higiénico	60 unidades	54.000	648.000
Toallas de papel	30 paquetes	144.000	1.728.000
Jabón para aseo	1 galón	20.000	240.000

Hipoclorito	1 galón	8.500	102.000
Cera líquida	1 galón	48.000	576.000
Traperos	1	5.200	62.400
Escobas	1	4.800	57.600
Ambientador	½ galón	7.000	84.000
TOTALES		\$ 305.500	\$ 3.666.000

Fuente: Elaboración propia

El gimnasio cuenta con unos activos fijos para la prestación del servicio dentro de estos activos esta la maquinaria y equipo, los muebles y enseres, el equipo de oficina y las herramientas y suministros; cada uno de estos activos están valorados según el costo y se realizó la proyección de la vida útil a 10 años obteniendo la depreciación de cada uno de estos activos, la (Tabla 37) muestra la proyección realizada.

Tabla 37. Depreciación de Activos Fijos

DESCRIPCIÓN	VALOR	VIDA ÚTIL (años)	VALOR DEPRECIACIÓN
Maquinaria y equipo	18.341.000	10	1.834.100
Muebles y enseres	8.805.000	10	880.500
Equipo de oficina	8.145.000	10	814.500
Herramientas y Suministros	136.500	10	13.650
Activos Diferidos	80.089.540	3	26.686.513
TOTAL	\$ 115.517.040		\$30.229.263

Fuente: Elaboración propia

La (Tabla 38) nos describe los costos indirectos de fabricación considerados todos aquellos costos que no se incluyen directamente en la partida del proceso de fabricación, es decir, que no se identifican con la prestación del servicio.

Tabla 38. Costos Indirectos de Fabricación (CIF)

CIF	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Servicios Públicos	325.000	3.900.000
Depreciación de producción	153.979	1.847.750
Mano de obra indirecta	5.900.000	70.800.000
Insumos CIF área operativa	305.500	3.666.000
TOTAL	\$ 6.684.479	\$ 80.213.750

Fuente: Elaboración propia

Los costos del Servicio se consideran la relación de todos los costos necesarios para la prestación del servicio, estos costos totales se relacionan en la (Tabla 39).

Tabla 39. Costos Totales del Servicio

COSTOS	COSTO TOTAL MES	COSTO TOTAL AÑO	COSTO FIJO MES	COSTO FIJO AÑO	COSTO VARIABLE MES	COSTO VARIABLE AÑO
Mano de obra directa	5.886.938	70.643.256	5.886.938	70.643.256		
Mano de obra indirecta	5.900.000	70.800.000	5.900.000	70.800.000		
Servicios públicos	480.000	5.760.000	155.000	1.860.000	325.000	3.900.000
Insumos área administrativa	165.000	1.980.000	165.000	1.980.000		
Insumos área operativa	305.500	3.666.000	305.500	3.666.000		
Depreciación Activos fijos	2.519.105	30.229.263	2.519.105	30.229.263		
Arriendo	2.000.000	24.000.000	2.000.000	24.000.000		
Mantenimiento maquinaria	50.000	600.000	50.000	600.000		
Publicidad	1.650.000	19.800.000	1.650.000	19.800.000		
TOTAL	\$ 18.956.543	\$ 227.478.519	\$18.631.543	\$223.578.519	\$325.000	\$3.900.000

Fuente: Elaboración propia

Los Gastos de Administración y Ventas incluyen todos los gastos que se requieren desde la parte administrativa, como algunos de los salarios, publicidad de operación, deudas adquiridas con instituciones financieras y otros similares, relacionados en la (Tabla 40)

Tabla 40. **Gastos de Administración**

DESCRIPCIÓN	GASTOS MENSUALES	GASTOS ANUALES
Mano de obra administrativa	3.578.344	42.940.129
Servicios públicos fijos	155.000	1.860.000
Arrendamiento	2.000.000	24.000.000
Depreciación equipos de oficina	141.250	1.695.000
Publicidad operación	1.650.000	19.800.000
Gastos diferidos	2.223.876	26.686.513
Insumos área administrativa	165.000	1.980.000
TOTAL	\$ 9.913.470	\$ 118.961.642

Fuente: Elaboración propia

Los Gastos Financieros son aquellos que se tienen en cuenta el financiamiento que se hace para la puesta en marcha del gimnasio, para nuestro caso se financio un préstamo de \$ 107.674.866 a 3 años con El Banco Caja Social, a un interés del 2.1% mensual, la (Tabla 41) muestra la proyección del valor de la cuota mensual a 3 años.

Tabla 41. **Gastos Financieros**

CUOTAS MENSUALES				
MES	CUOTA FIJA	INTERESES	CAPITAL	NUEVO SALDO
1	4.292.532	2.261.172	2.031.360	105.643.506
2	4.292.532	2.218.514	2.074.018	103.569.488
3	4.292.532	2.174.959	2.117.572	101.451.916
4	4.292.532	2.130.490	2.162.041	99.289.874
5	4.292.532	2.085.087	2.207.444	97.082.430
6	4.292.532	2.038.731	2.253.801	94.828.629
7	4.292.532	1.991.401	2.301.131	92.527.499

8	4.292.532	1.943.077	3.349.454	90.178.044
9	4.292.532	1.893.739	2.398.793	87.779.252
10	4.292.532	1.843.364	2.449.167	85.330.084
11	4.292.532	1.791.932	2.500.600	82.829.484
12	4.292.532	1.739.419	2.553.113	80.276.372
13	4.292.532	1.685.804	2.606.728	77.669.644
14	4.292.532	1.631.063	2.661.469	75.008.175
15	4.292.532	1.575.172	2.717.360	72.290.815
16	4.292.532	1.518.107	2.774.425	69.516.390
17	4.292.532	1.459.844	2.832.688	66.683.702
18	4.292.532	1.400.358	2.892.174	63.791.528
19	4.292.532	1.339.622	2.952.910	60.838.619
20	4.292.532	1.277.611	3.014.921	57.823.698
21	4.292.532	1.214.298	3.078.234	54.745.464
22	4.292.532	1.149.655	3.142.877	51.602.587
23	4.292.532	1.083.654	3.208.877	48.393.710
24	4.292.532	1.016.068	3.276.264	45.117.446
25	4.292.532	947.466	3.345.065	41.772.380
26	4.292.532	877.220	3.415.312	38.357.069
27	4.292.532	805.498	3.487.033	34.870.035
28	4.292.532	732.271	3.560.261	31.309.774
29	4.292.532	657.505	3.635.026	27.674.748
30	4.292.532	581.170	3.711.362	23.963.386
31	4.292.532	503.231	3.789.301	20.174.085
32	4.292.532	423.656	3.868.876	16.305.209
33	4.292.532	342.409	3.950.122	12.355.087
34	4.292.532	259.457	4.033.075	8.322.012
35	4.292.532	174.762	4.117.769	4.204.243
36	4.292.532	88.289	4.204.243	0

Fuente: Elaboración propia

De igual forma, en la (Tabla 42) se relaciona el Capital de Trabajo destinado para cubrir los gastos de funcionamiento que requiere el gimnasio.

Tabla 42. **Capital de Trabajo**

CONCEPTO	VALOR
Costos de prestación del servicio	9.193.072
Gastos de administración y ventas	9.913.470
TOTAL	\$ 19.106.542

Fuente: Elaboración propia

La inversión total que requiere el gimnasio está reflejada en el total de la inversión fija más el total de la inversión diferida y el total de capital de trabajo, descritos en la (Tabla 43).

Tabla 43. **Inversión Total**

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Inversión fija	35.427.500
Inversión diferida	80.059.540
Capital de trabajo	19.106.542
Total	\$ 134.593.582

Fuente: Elaboración propia

La (Tabla 44) describe las Fuentes de Financiación, el gimnasio cuenta con unos recursos propios que corresponden al 20%, por lo que se financiara el 80%, con una entidad bancaria en nuestro caso la Caja Social, esta financiación se describió anteriormente.

Tabla 44. **Financiación del Proyecto**

FUENTE	INVERSION FIJA	INVERSION DIFERIDA	CAPITAL DE TRABAJO	TOTAL
Recursos propios	7.085.500	16.011.908	3.821.308	26.918.716
Financiación préstamo Bancario	28.342.000	64.047.632	15.285.234	107.674.866
TOTAL	\$ 35.427.500	\$ 80.059.540	\$ 19.106.542	\$ 134.593.582

Fuente: Elaboración propia

Un Costo se define como todas aquellas inversiones necesarias para la prestación del del servicio; estos son los costos Fijos y los costos variables.

Los Costos Fijos corresponden a los costos que son fijos los meses y que no dependen del volumen en la prestación del servicio en un periodo de tiempo determinado, se encuentran relacionados en la (Tabla 45).

Tabla 45. Costos Fijos

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gastos de personal fija y variable	6.086.937	73.043.246
Servicios públicos fijos	155.000	1.860.000
Depreciaciones	141.250	1.695.000
Diferidos	2.223.876	26.686.513
Arrendamientos	2.000.000	24.000.000
Otros gastos de administración	165.000	1.980.000
Depreciación de producción	153.979	1.847.750
Intereses	2.009.324	24.111.887
TOTAL	\$ 12.935.366	\$ 155.224.396

Fuente: Elaboración propia

Y los costos Variables que están representados por los gastos bancarios y los servicios públicos variables, relacionados en la (Tabla 46).

Tabla 46. Costos Variables

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Servicios Públicos Variables	325.000	3.900.000
TOTAL	\$ 325.000	\$ 3.900.000

Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta el total de los costos fijos más los costos variables y el número de usuarios que accederán al servicio en un periodo de tiempo dado, se obtienen los Costos Totales Unitarios. Para nuestro caso estos costos unitarios se estudiará durante un mes, tiempo

en el cual se determinó que la cantidad de usuarios para este lapso es de 610. En la (Tabla 47) se tienen los costos mensuales y unitarios teniendo en cuenta los usuarios determinados.

Tabla 47. Costo Total Unitario

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR UNITARIO
Costos fijos	12.935.366	21.205
Costos variables	325.000	533
TOTAL	\$ 13.260.366	\$ 21.738

Fuente: Elaboración propia

El Precio de Venta se determinó con una utilidad del 35% bajo la fórmula de costo total unitario/1 – margen de utilidad, este precio se describe en la (Tabla 48).

Tabla 48. Precio de Venta

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO
Costo Total Unitario	21.738
Margen de Utilidad (35%)	7.608
TOTAL	\$ 29.346

Fuente: Elaboración propia

Anteriormente se relacionaron los costos, gastos y activos; a continuación, se presentan los ingresos y egresos presupuestados o proyectados.

La proyección de los egresos se realizará de la siguiente manera, para el año 2 se estima de acuerdo a las modificaciones de la inflación un cambio del 5.5%, para el año 3 una proporción del 5.4%, 5.3% para el año 4 y 5.2% para el año 5; estas proyecciones se presentan en la (Tabla 49).

Tabla 49. Egresos proyectados

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arrendamientos	2.000.000	24.000.000	25.320.000	26.687.280	28.101.706	29.562.995
Mantenimiento de maquinaria	50.000	600.000	633.000	667.182	702.543	739.075
Gastos de personal	3.578.344	42.940.129	45.301.836	47.748.135	50.278.786	52.893.283
Publicidad	1.650.000	19.800.000	20.889.000	22.017.006	23.183.907	24.389.471
Servicios públicos fijos	155.000	1.860.000	1.962.300	2.068.264	2.177.882	2.291.132
Depreciaciones	141.250	1.695.000	1.788.225	1.884.789	1.984.683	2.087.887
Gastos financieros	2.009.324	24.111.887	25.438.041	26.811.695	28.232.715	29.700.816
Mano de obra directa	5.886.938	70.643.256	74.528.635	78.553.181	82.716.500	87.017.758
TOTAL	\$ 15.470.856	\$ 185.650.272	\$195.861.037	\$206.437.532	\$217.378.722	\$228.682.417

Fuente: Elaboración propia

Para la proyección de los ingresos se toma el número de usuarios diarios y el valor unitario, que multiplicado dará el valor diario, este se multiplica por 24 que son los días laborables para que dé, el valor mensual. Para los ingresos anuales se toma el número de usuarios mensual. Estos ingresos se describen en la (Tabla 50).

Tabla 50. Ingresos proyectados

	NÚMERO DE USUARIOS	VALOR UNITARIO POR USUARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Año 1	610	43.000	26.230.000	314.760.000
Año 2	750	43.000	32.250.000	387.000.000
Año 3	850	43.000	36.550.000	438.600.000
Año 4	950	43.000	40.850.000	490.200.000
Año 5	1000	43.000	43.000.000	516.000.000

Fuente: Elaboración propia

Se entiende por punto de equilibrio el nivel de ingresos obtenidos por la venta de servicios definidos donde son iguales a los costos totales, la (Figura 16) muestra donde se obtendría el punto de equilibrio del gimnasio.

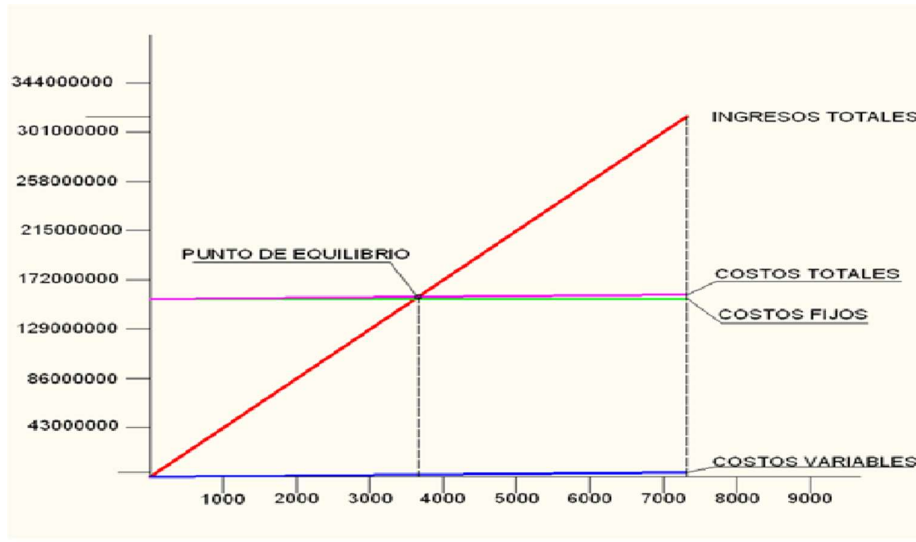


Figura 16. Punto de Equilibrio

Fuente: Elaboración Propia

La proyección del punto de equilibrio para el servicio de gimnasio se obtuvo teniendo en cuenta las fórmulas que se presentan a continuación;

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{\frac{\text{Precio} - \text{Costos Variables}}{\text{Cantidad}}}$$

Costos Fijos = 155.224.396

Costos variables = 3.900.000

Precio = 43.000

Cantidad = 7.320 usuarios anuales Al desarrollar la fórmula se obtiene:

$$PE = \frac{155.224.396}{43.000 - 3.900.000} = 7.320$$

$$PE = \frac{155.224.396}{42.467}$$

El Punto de Equilibrio = 3.655 Usuarios anuales ó 304 usuarios mensuales.

A continuación, se presenta el flujo de caja proyectado este nos sirve para estimar las necesidades futuras de efectivo, para el gimnasio se realizó la proyección de este flujo a 5 años, descrito en la (Tabla 51).

Tabla 51. Flujo de Caja Proyectado

FUJO DE CAJA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ENTRADAS DE EFECTIVO						
Saldo que pasa	0	19.106.542	83.306.916	199.311.211	365.348.060	581.297.237
Préstamo	107.674.866	0	0	0	0	0
Aporte Socios	26.918.716	0	0	0	0	0
Ingresos	0	314.760.000	387.000.000	438.600.000	490.200.000	516.000.000
Total Ingresos	134.593.582	333.866.542	470.306.916	637.911.211	855.548.060	1.097.297.237
SALIDAS DE EFECTIVO						
Mano de obra	0	30.103.117	30.103.117	30.103.117	30.103.117	30.103.117
Costos Indirectos de fabricación	0	80.213.750	80.213.750	80.213.750	80.213.750	80.213.750
Gastos administrativos y de ventas	0	118.961.642	118.961.642	118.961.642	118.961.642	118.961.642
Abonos Capital e interés	0	51.510.381	51.510.381	51.510.381	51.510.381	51.510.381
Impuestos 33%	0	0	20.436.078	22.003.526	23.691.196	25.508.311
Total salida de efectivo	0	280.788.890	301.224.968	302.792.415	304.480.086	306.297.200
Mas depreciaciones y diferidos	0	30.229.263	30.229.263	30.229.263	30.229.263	30.229.263

Inversión fija	35.427.500	0	0	0	0	0
Inversión diferida	80.059.540	0	0	0	0	0
Inversión capital de trabajo	0	0	0	0	0	0
SALDO EN CAJA	\$ 19.106.542	\$ 83.306.916	\$199.311.211	\$365.348.060	\$581.297.237	\$821.229.300

Fuente: Elaboración propia

Así como tenemos un flujo de caja proyectado, tenemos un estado de resultados proyectado el cual analiza el dinero que ganará el gimnasio durante un período específico, en nuestro caso lo proyectamos a 5 años la (Tabla 52) muestra esta proyección.

Tabla 52. Estado de Resultados Proyectado

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos	314.760.000	387.000.000	438.600.000	490.200.000	516.000.000
Menos costo de prestación de servicio	110.316.867	110.316.867	110.316.867	110.316.867	110.316.867
Utilidad Bruta	204.443.133	276.683.133	328.283.133	379.883.133	405.683.133
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de administración y ventas	118.961.642	126.099.341	133.665.301	141.685.219	150.186.332
Utilidad de operación	85.481.491	150.583.793	194.617.832	238.197.914	255.496.801
Gastos financieros	24.111.887	16.351.455	6.392.935	0	0
Utilidad antes de impuesto	61.369.604	134.232.338	188.224.897	238.197.914	255.496.801
Impuesto sobre la renta (33%)	20.436.078	44.699.368	62.678.891	79.319.905	85.080.435
Utilidad Neta	\$ 40.933.526	\$ 89.532.969	\$125.546.006	\$158.878.009	\$170.416.366

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se presenta el balance general, el cual es un resumen de los saldos financieros del gimnasio nos brinda información sobre los activos, pasivos y patrimonio neto de una durante un período de tiempo en nuestro caso a corte de diciembre de 2022, la (Tabla 53) muestra este balance general.

Tabla 53. **Balance General**

BALANCE GENERAL PRESUPUESTADO A 31 DE DICIEMBRE DE 2.022		
	AÑO BASE	AÑO 1
ACTIVOS		
Corriente		
Caja y Bancos	19.106.542	83.306.816
Total Activo Corriente	19.106.542	83.306.816
ACTIVOS FIJOS		
Maquinaria y equipo	18.341.000	18.341.000
Muebles y enseres	8.805.000	8.805.000
Equipo de oficina	8.145.000	8.145.000
Herramientas y suministro	136.500	136.500
Total Activo Fijo	35.427.500	35.427.500
	AÑO BASE	AÑO 1
Depreciación Acumulada	0	3.542.750
Activo Fijo Neto	35.427.500	31.884.750
Total Activo Fijo Neto	35.427.500	31.884.750
Activo Diferido	80.059.540	80.059.540
Amortización de Diferidos	0	26.686.513
Total Activo Diferido	80.059.540	53.373.027
TOTAL ACTIVOS	134.593.582	168.563.693
PASIVOS		
Obligaciones Financieras	107.674.866	80.276.372
Impuestos por Pagar	0	20.436.078
Total Pasivo	107.674.866	100.712.450
PATRIMONIO		
Capital	26.918.716	26.918.716
Utilidad del Ejercicio	0	40.933.526
Total Patrimonio	26.918.716	67.852.243
Total Pasivo más Patrimonio	134.593.582	168.564.693

Fuente: Elaboración propia

La Tasa Interna de Retorno (TIR) refleja la máxima rentabilidad que entrega el proyecto del gimnasio, esta es la tasa de interés que ganan los dineros que permanecen invertidos en el gimnasio y se tienen proyectados a 5 años descritos en la (Tabla 54).

Tabla 54. Cálculo de Tasa Interna de Retorno

AÑO	0	1	2	3	4	5
Saldo en caja	-134.593.582	64.200.374	116.004.295	166.036.848	215.949.178	259.038.605
TIR	79.81%					

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a las utilidades reflejadas se puede definir que la inversión realizada se viene a recuperar en 29 meses el segundo año y 5 meses de funcionamiento, en la (Tabla 55) se evidencia la proyección del Periodo de Recuperación.

Tabla 55. Periodo de Recuperación

AÑO	VALOR PRESENTE
0	-134.593.582
1	64.200.374
2	116.004.295
3	166.036.848

Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

El gimnasio para niños y adolescentes estará ubicado en el Barrio Real de Minas de la ciudad de Bucaramanga, de acuerdo al estudio de localización por ser el sitio más propicio de acuerdo a los factores tenidos en cuenta; representa una alternativa de negocio viable y real tanto de la perspectiva financiera como social. Como lo indica los criterios de la evaluación financiera del proyecto es una alternativa recomendable frente a otras alternativas del mercado y adicionalmente su impacto social es favorable puesto que se crean cinco empleos directos.

Los mercados potenciales y reales para la nueva empresa prestadora de servicio de gimnasio son representativos teniendo en cuenta el mercado real de 37.826 familias que tienen niños con edades de 4 a 15 años de edad y solo estamos considerando cubrir el 61% en el primer año de la participación del mercado equivalente a 190.320 cupos o usuarios de la capacidad utilizada. La razón que explica esta situación es la que en la ciudad no existe un servicio de gimnasio exclusivo para niños que atienda esta demanda.

A partir del estudio técnico del proyecto se demostró que es posible responder a las necesidades del mercado proyectado con condiciones de calidad, profesionalismo, horarios favorables de acuerdo a la necesidad, precios módicos todos en un ambiente agradable y con las mejores disposiciones para la satisfacción del usuario, manteniendo un nivel de costos aceptable, siempre y cuando se cumplan básicamente los siguientes aspectos relacionados con ubicación, tamaño y talento humano.

Igualmente, la tecnología, los insumos e infraestructura requerida para el proyecto no son considerables en relación a su costo, siendo fácil de acceder a ellos, por tanto, no representa limitaciones para el gimnasio para niños.

La organización propuesta para el gimnasio para niños cuenta con cinco empleados con salarios fijos (Gerente, secretaria, servicios generales, instructores, fisioterapeuta). Y ocho por prestación de servicios (médico, nutricionista, contador, asesor jurídico, instructores, vigilante). Para la cobertura de la demanda estimada, buscando ofrecer salarios competitivos en el mercado, pero cuidando a su vez que los costos de personal para la operación del negocio no sean muy altos.

En la evaluación del estudio financiero del proyecto la tasa de retorno calculada fue 79.81% mostrando que es una buena alternativa de inversión superior respecto a al promedio en el mercado actual; es necesario considerar la inversión requerida para esta empresa es (\$134.5093.582 millones de pesos) y que su mercado representa una alternativa de bajo riesgo puesto que hay una gran demanda del servicio (los padres de familia desean que sus hijos mantengan una excelente actividad física en un lugar seguro y cómodo).

El tiempo de recuperación de la inversión del gimnasio para niños es de dos años y cinco meses. Siendo bastante considerable la inversión de \$134.5093.582 millones de pesos. Si se recauda además que para el cálculo de esta inversión se actualizaron los ingresos netos según la tasa de interés de oportunidad de 25% se determina que a pesos corrientes este periodo de recuperación es mucho menor y que un inversionista vería recuperada su dinero en el mediano plazo, teniendo aliciente que el gimnasio posee una inversión para su permanencia a largo plazo.

Las razones financieras aplicadas a las proyecciones financieras contables del gimnasio muestran una empresa estable y creciente, indicando solidez financiera, buena rentabilidad, alta rotación de capital, bajo nivel de cartera y endeudamiento.



De esta manera las razones presentan las bondades del negocio siempre y cuando el inversionista tenga presente las necesidades de invertir en la empresa para su sostenido crecimiento.

Referencias

- Alcaldía de Bucaramanga. (2022). *Patente de Funcionamiento de un Establecimiento Comercial* . Alcaldía de Bucaramanga. <https://www.bucaramanga.gov.co/sin-categoria/tramites1/>
- Bauman, A., Reis, R., Sallis, J., Wells, J., Loos, R., & Martin, B. (2012). Correlates of physical activity: why are some people physically active and others not? *The Lancet Physical Activity Series Working Group*, 380, 258–271.
- Bonomi, A., Plasqui, G., & Gorris, A. (2012). Aspects of activity behavior as a determinant of the physical activity level. *Scandinavian Journal of Medicine & Science in Sports*, 22(1), 139–145.
- Cámara Directa. (2022). *Cámara de Comercio de Bucaramanga* . Cámara Directa. <https://www.camaradirecta.com/>
- Camargo, D., Orozco, L., & Herrera, E. (2007). Dolor Músculo esquelético en adolescentes. Prevalencia y factores asociados. *Salud UIS*, 39, 159–168.
- Centers for Disease Control and Prevention. (2015). *Chronic Diseases: The leading causes of death and disability in the United States*. United States. <http://www.cdc.gov/chronicdisease/overview/>.
- Comité Nacional de Medicina del Deporte Infantojuvenil, Pochetti, J., Ponczosznik, D., Rojas, P., & Testa, N. (2018). Entrenamiento de la fuerza en niños y adolescentes: beneficios, riesgos y recomendaciones. *Arch Argent Pediatr*, 116(5), 82–91.
- Ley 232 de 1995 , Congreso de la República (1995). <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/INEC/IGUB/Ley-232-de-1995.pdf>
- Ley 729 de 2001, Departamento Administrativo de la Función Pública (2001). https://www.mindeporte.gov.co/recursos_user/2019/Juridica/Normograma/Leyes/Ley-729-de-2001.pdf
- Constitución Política de Colombia , Corte Constitucional (1991). <https://www.corteconstitucional.gov.co/inicio/Constitucion%20politica%20de%20Colombia%20-%202015.pdf>
- DIAN. (2022). *Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales* . Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales . <https://www.dian.gov.co/>
- Frieden, T. (2014). *Inactivity Related to Chronic Disease in Adults with Disabilities Half of adults with disability get no aerobic physical activity*. Centers for Disease Control and Prevention. <https://www.cdc.gov/media/releases/2014/p0506-disability-activity.html>

- Gamboa, E., López, N., & Quintero, D. (2007). Prevalencia de sobrepeso y obesidad en adolescentes del municipio de Floridablanca, Colombia. *Med UNAB*, 10, 5–12.
- Gonzales, S., Triana, C., Abaunza, C., Aldana, L., & Arias, L. (2018). Results from Colombia's 2018 Report Card on Physical Activity for Children and Youth. *Journal of Physical Activity and Health*, 15(2), 334–337.
- Guerrero, N., Muñoz, R., Muñoz, A., Pabón, J., Ruiz, D., & Sánchez, D. (2015). Nivel de sedentarismo en los estudiantes de fisioterapia de la Fundación Universitaria María Cano, Popayán. *Hacia La Promoción de La Salud*, 20(2), 77–89.
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación* (Mc Graw Hill, Ed.; Quinta).
- Instituto Nacional de Salud. (2010). *Vigilancia de Enfermedades Crónicas No Transmisibles*. Ins.Gov.Co. <http://www.ins.gov.co/?idcategoria=1499>.
- Lavielle, P., Pineda, V., Jáuregui, O., & Castillo, M. (2014). Actividad física y sedentarismo: Determinantes sociodemográficos, familiares y su impacto en la salud del adolescente. *Rev Salud Pública*, 16(2), 161–172.
- Legetic, B., Medici, A., Hernández, M., Alleyne, G., & Hennis, A. (2017). Las dimensiones económicas de las enfermedades no transmisibles en América Latina y el Caribe. In B. Legetic, A. Medici, M. Hernández, G. Alleyne, & A. Hennis (Eds.), *Prioridades para el control de enfermedades* (3rd ed.).
- López, A. (2014). *Actividad física en la infancia y la adolescencia*.
- Massidda, M., & Cugusi, L. (2015). Physical activity levels and Health-related quality of life in young Italian population. *The Journal of Sports Medicine and Physical Fitness*, 2–17.
- Ley 222 de 1995, Superintendencia de Sociedades 1 (1995). https://www.supersociedades.gov.co/doctrina-jurisprudencia/Doctrina-Supersociedades/Libros/Ley_222_de_1995.pdf
- Ley 181 de 1995, Departamento Administrativo de la Función Pública 1 (1995). <https://www.mindeporte.gov.co/index.php?idcategoria=96122>
- Ministerio de Protección Social. (2015). *Encuesta Nacional de la situación nutricional 2015*. Minsalud.Gov.Co. <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/ED/PSP/presentacion-lanzamiento-ensin-2015.pdf>
- Ministerio de Salud, Instituto Nacional de Salud, & Universidad Nacional. (2018). *Encuesta Nacional de la situación nutricional*. <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/ED/GCFI/presentacion-ensin-2017-medellin.pdf>

- Observatorio de salud pública de Santander. (2018). *Prevalencia de Obesidad y Sobrepeso*.
<http://web.observatorio.co/#>
- Organización Mundial de la Salud. (2014). *Datos y cifras sobre obesidad infantil*.
<http://www.who.int/end-childhood-obesity/facts/es/>
- Organización Mundial de la Salud. (2016). *Obesidad*. <https://www.who.int/topics/obesity/es>
- Organización Mundial de la Salud. (2018). *La actividad física en los jóvenes*.
https://www.who.int/dietphysicalactivity/factsheet_young_people/es/
- Organización Mundial de la Salud, & Organización Panamericana de la Salud. (2021). *Enfermedades No Transmisibles*. Paho.Org. <https://www.paho.org/es/temas/enfermedades-no-transmisibles>
- Parra, D., Gomez, L., Fleischer, B., & Pinzon, J. (2010). Built environment characteristics and perceived active park use among older adults: results from a multilevel study in Bogotá. *Health & Place, 16*, 1174–1181.
- Patiño, F., Arango, E., Quintero, M., & Arenas, M. (2011). Factores de riesgo cardiovascular en una población urbana de Colombia. *Rev Salud Pública, 13*(3), 433–445.
- Pearson, T., Blair, S., Daniels, S., & Eckel, R. (2012). AHA Guidelines for Primary Prevention of Cardiovascular Disease and Stroke: 2002 Update Consensus Panel Guide to Comprehensive Risk Reduction for Adult Patients Without Coronary or Other Atherosclerotic Vascular Diseases. *Circulation, 106*, 388–391.
- Porter, M. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que dan forma a la estrategia. *Harvard Business School Publishing Corporation*, 1–18.
- Porter Michael. (1991). *Ventaja Competitiva Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior* (REI Cecsca, Ed.; 1st ed., Vol. 1).
[http://aulavirtual.iberamericana.edu.co/recursosel/documentos_para-descarga/1.%20Porter,%20M.%20\(1991\).pdf](http://aulavirtual.iberamericana.edu.co/recursosel/documentos_para-descarga/1.%20Porter,%20M.%20(1991).pdf)
- Práxades, A., Sevil, J., Moreno, A., del Villar, F., & García, L. (2016). Niveles de actividad física en estudiantes universitarios: diferencias en función del género, la edad y los estados de cambio. *Revista Iberoamericana de Psicología Del Ejercicio y El Deporte, 11*(1), 123–132.
- Sally, J., Cerin, E., Conway, T., Adams, M., Frank, L., & Pratt, M. (2016). Physical activity in relation to urban environments in 14 cities worldwide: a cross-sectional study. *The Lancet, 15*, 2207–2217.
- Suñol Sandra. (2006). Aspectos teóricos de la competitividad. *Ciencia y Sociedad, 31*(2), 179–198.
- Unicef. (2021). *3 de cada 10 niños, niñas y adolescentes en América Latina y el Caribe viven con sobrepeso*. Unicef.Org. <https://www.unicef.org/lac/comunicados-prensa/3-de-cada-10-ninos-ninas-y-adolescentes-en-america-latina-y-el-caribe-viven-con-sobrepeso>



- Uscátegui, R., Perez, J., Aristizabal, J., & Camacho, J. (2003). Exceso de peso y su relación con presión arterial alta en escolares y adolescentes de Medellín, Colombia. *Archivos Latinoamericanos de Nutrición*, 53(4). http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0004-06222003000400007
- Varela, M., Duarte, C., Salazar, I., Lema, L., & Tamayo, J. (2011). Actividad física y sedentarismo en jóvenes universitarios de Colombia: prácticas, motivos y recursos para realizarlas. *Colombia Médica*, 43(3), 269–277.

Anexos

Anexo 1. Instrumento de recolección de información

ANEXO 1. ENCUESTA ESTRUCTURADA

La siguiente encuesta va dirigida a padres de familia con hijos en edades entre 4 y 15 años. El objetivo de la presente encuesta es realizar una investigación formal de mercado que permita determinar, comportamientos, hábitos, costumbres, necesidades, preferencias, nivel de aceptación sobre un gimnasio exclusivo para niños y jóvenes en las edades anteriormente mencionadas en el municipio de Bucaramanga.

Agradecemos de antemano la objetividad y veracidad de la información que pueda brindar a través de esta encuesta.

Nombre _____ Dirección _____

Teléfono _____ Ocupación _____

1. ¿En su núcleo familiar hay niños en edades entre los 4 y 15 años?

Si No Cuantos

2. ¿De los siguientes cual es el principal medio de esparcimiento de su hijo (s) actualmente?

- a. Deporte
- b. Televisión
- c. Internet
- d. Videojuegos

3. ¿Cómo califica los medios de entretenimiento que actualmente practica su hijo (s)?

- a. Bueno
- b. Regular
- c. Aceptable
- d. Malo
- e. Deficiente

4. ¿Cómo califica el estado físico de su hijo (s)?

- a. Bueno
- b. Regular
- c. Malo

5. ¿Conoce o ha oído hablar de algún gimnasio para niños y jóvenes?

Si No Cual

6. ¿Cree usted que los gimnasios contribuyen a mejorar el bienestar físico y mental de su hijo (s)?

Si No

Por que _____

El gimnasio para niños, es un programa de ejercicios y actividad física, que surge ante la evidencia de que los niños se muestran físicamente inactivos y el sedentarismo avanza en la población infantil.

7. ¿Estaría dispuesto (a) ha adquirir el servicio de gimnasio para su hijo?

Si No

Por que _____

8. ¿Con que periodicidad estaría dispuesto (a) a utilizar este servicio de gimnasio?

- a. Todos los días
- b. Una vez a la semana
- c. Cada quince días

9. ¿En qué horario le gustaría que se prestara el servicio?

- a. Jornada Mañana
- b. Jornada Tarde
- c. Fines de semana



10. ¿En qué sector le gustaría que se prestara el servicio?
 - a. Barrio la Aurora
 - b. Barrio San Alonso
 - c. Cabecera
 - d. Real de Minas
 - e. Otro

 11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio mensualmente?
 - a. Entre \$ 40.000 y \$ 50.000
 - b. Entre \$ 50.000 y \$ 60.000
 - c. Entre \$ 60.000 y \$ 70.000
 - d. Entre \$ 70.000 y \$ 90.000

 12. De los siguientes medios publicitarios, en cual le gustaría que se diera a conocer el servicio
 - a. Radio
 - b. Prensa
 - c. Internet – Redes Sociales
 - d. Volantes

 13. ¿Qué otros servicios le gustaría que se prestarán en el gimnasio?
-