

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea del CRAI-Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la CRAI-Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-Biblioteca
Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

Plan de negocios para la creación de una empresa prestadora de servicios relacionados con la danza en medio acuático, dirigido al adulto mayor en el municipio de Floridablanca-Santander

Sergio Fernando Garzón Hernández

Proyecto de grado para optar al título de Especialista en Administración deportiva.

Tutor:

Nelson Correa Pacheco

Docente de la Facultad de Cultura Física Deporte y Recreación y coordinador de la especialización.

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División ciencias de la salud

Facultad De Cultura Física, Deporte y Recreación

2018

Agradecimientos

A todos aquellos que han contribuido a mi formación profesional y al desarrollo de este trabajo de grado. En especial a mis padres que han sido la principal fuente de apoyo para mi formación profesional y especialista; al director del proyecto Nelson Correa Pacheco, por la dedicación brindada a lo largo del proyecto; Ha sido un privilegio poder contar con su conocimiento en el área y ayuda.

Tabla de contenido

Tabla de contenido	4
1 Investigación de mercados	9
1.1 Introducción	9
1.2 Planteamiento del problema	10
1.3 Justificación	12
1.4 Definición de Objetivos	13
1.4.1 Objetivo General:	13
1.4.2 Objetivos Específicos:	13
1.5 Marco de referencias	13
1.5.1 Fondo emprender	14
1.6 Plan de negocios	15
1.6.1 Que es un plan de negocios	15
1.7 Antecedentes del proyecto	30
1.8 Análisis de Mercado	30
1.9 Análisis de la Competencia	31
1.10 Investigación de mercados	34
1.10.1 Definición del tipo de investigación	34
1.10.2 Sondeo preliminar	34
1.10.3 Estudio de la demanda (análisis del mercado)	34
1.10.4 Diseño de la encuesta	35
1.10.5 Tamaño de la muestra	35
1.10.6 Procedimiento de recolección de datos	22
1.10.7 Procesamiento y análisis de datos	22
1.11 Características Generales de los Consumidores	22
2 Estrategias de mercado	25
2.1 Concepto del Servicio	25
2.2 Descripción de los servicios ofrecidos	25
2.2.1 Nombre del Servicio	26
2.2.2 Acondicionamiento Físico Para Brigadas de Emergencia	30
2.3 Estrategias de Distribución	32
2.3.1 Estrategias de Penetración	32

2.3.2	Estrategias de Ventas.....	33
2.4	Estrategias de Precio.....	33
2.5	Estrategias de Promoción	33
2.6	Estrategias de Comunicación	34
2.7	Estrategias de Servicio	34
2.8	Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo.....	35
2.9	Estrategias de Aprovisionamiento	35
3	Proyecciones de ventas	35
3.1	Proyección de ventas y política de cartera	35
3.1.1	Cantidades de ventas por periodo	36
3.1.2	Ingresos (en \$).....	36
3.1.3	La proyección de ventas.....	36
3.1.4	Condiciones del Mercado	37
4	Operación.....	37
4.1	Ficha Técnica del Servicio.....	37
4.2	Descripción del Proceso	38
4.3	Plan de Producción	38
5	Plan de compras	39
5.1	Consumos Por Unidad de Producto	39
6	Costos de producción.....	39
7	Estrategia organizacional	40
7.1.1	Análisis DOFA	40
8	Estructura organizacional.....	41
8.1	Plan Nacional de Desarrollo	41
8.2	Plan Regional de Desarrollo	42
9	Discusión.....	42
	Referencias Bibliográficas.....	45
10	Apéndices.....	48

Lista de Tablas

Tabla 1. <i>Formato de plan de negocios fondo emprender</i>	15
Tabla 2. <i>Características generales de la población de estudio</i>	22
Tabla 3. <i>Relación entre la regularidad de la práctica de actividad física y el pago del servicio</i>	24
Tabla 4. <i>Relación entre el pago del servicio y el valor dispuesto a cancelar</i>	24
Tabla 5. <i>Tabla de presupuesto</i>	35
Tabla 6. <i>Tabla de proyección de ventas</i>	36
Tabla 7. <i>Ficha técnica del servicio</i>	37
Tabla 8. <i>Tabla costos de producción</i>	39

Lista de Figuras

<i>Figura 1.</i> Logo inderbu (INDERBU, 2012)*	32
<i>Figura 2.</i> Logo cajasan (CAJASAN, 2013).....	33
<i>Figura 3.</i> Logo comfenalco (COMFENALCO)	33
<i>Figura 4.</i> Estructura organizacional de la empresa	41

Lista de apéndices

Apéndice A. Consentimiento informado.....	48
Apéndice B. Formato de encuesta.....	49

1 Investigación de mercados

1.1 Introducción

Actualmente, por primera vez en la historia, la mayor parte de la población tiene una esperanza de vida igual o superior a los 60 años. Para 2050, se espera que la población mundial en esa franja de edad llegue a los 2000 millones, un aumento de 900 millones con respecto a 2015. Hoy en día, hay 125 millones de personas con 80 años o más. Para 2050, habrá un número casi igual de personas en este grupo de edad (120 millones) solamente en China, y 434 millones de personas en todo el mundo. Para 2050, un 80% de todas las personas mayores vivirá en países de ingresos bajos y medianos. Se vive más tiempo en todo el mundo. (OMS, organizacion mundial de la salud, 2015)

En Colombia a principios del siglo XX se dieron cambios demográficos y socioeconómicos producto de urbanización paralelo a la industrialización en los años treinta, esta transición se ha caracterizado históricamente por un descenso de la mortalidad en la década de los treinta y una disminución de la fecundidad a partir de los años sesenta de este siglo, lo cual incidió en el envejecimiento poblacional; este proceso se puede evidenciar al comparar el volumen de la población colombiana entre los años 2000 al 2010, encontrando que desde los 40 años de edad en adelante, el crecimiento de las generaciones aumenta especialmente entre las mujeres hasta alcanzar los mayores niveles en los grupos con 50 y más años de edad. (Social, 2013)

Las caídas son la segunda causa de muerte en el adulto mayor a nivel mundial, después de las enfermedades crónicas no transmisibles (ENT) causantes de más de 40 millones de personas cada año, debido en muchos de estos casos a la inactividad física a lo largo de su vida, a las dietas mal sanas y a los hábitos nocivos que deterioran las habilidades motrices debido a su involución con el pasar de los años. Otra causa del incremento de la mortalidad en esta población es la falta de programas dirigidos a cubrir las necesidades de los adultos mayores con profesionales idóneos en

el área deportiva y de la actividad física que le permita mejorar la calidad de vida y disminuir todos esos factores de riesgo a los que están expuestos.

Es por esto que se crea este plan de negocios, con el fin de ofrecer a los adultos mayores del municipio de Floridablanca Santander, un espacio para realizar actividad física dirigida con el objetivo de mejorar la calidad de vida. El objetivo principal de este estudio es el realizar un plan de negocios relacionados con la Danza en el medio acuático dirigido a mejorar la condición física funcional del adulto mayor en el municipio de Floridablanca Santander.

Se realizó un estudio de mercados mediante una encuesta de la cual se obtuvieron las preferencias y gustos de esta población al momento de realizar actividad física, la frecuencia con que realiza algún tipo de ejercicio físico y que tipo de actividades se desea encontrar al momento de hacer deporte.

En el municipio esta idea de plan de negocios ha sido innovadora ya que actual mente el municipio no ofrece un programa dirigido al adulto mayor que cubra las necesidades que esta población demanda.

1.2 Planteamiento del problema

Las caídas son la segunda causa mundial de muerte por lesiones accidentales o no intencionales. Según la OMS se calcula que al año mueren en todo el mundo unas 424.000 personas debido a caídas, y más de un 80% de esas muertes se registran en países de bajos y medianos ingresos. (oms, 2016)

Según la Organización Mundial de la Salud las enfermedades no transmisibles (ENT) matan a 40 millones de personas cada año, lo que equivale al 70% de las muertes que se producen en el mundo. Cada año mueren por ENT 17 millones de personas de menos de 70 años; el 87% de estas muertes "prematuras" ocurren en países de ingresos bajos y medianos. Las enfermedades

cardiovasculares constituyen la mayoría de las muertes por ENT (17,7 millones cada año), seguidas del cáncer (8,8 millones), las enfermedades respiratorias (3,9 millones) y la diabetes (1,6 millones), Estos cuatro grupos de enfermedades son responsables de alrededor del 81% de las muertes por ENT. El consumo de tabaco, la inactividad física, el uso nocivo del alcohol y las dietas malsanas aumentan el riesgo de morir a causa de una de las ENT. (OMS, 2017)

En Colombia se realizó un estudio con el fin de determinar las enfermedades crónicas no transmisibles que más afecta a la población del adulto mayor, para esto se tomó una muestra de 500 adultos mayores, entre los 60 y 96 años de edad, donde se utilizaron unos cuestionarios de los diversos factores psicosociales para el adulto mayor clarificando la hipertensión, la diabetes y la osteoporosis como las enfermedades más comunes en los adultos mayores en el territorio nacional. Asimismo, se observó que los adultos mayores casados y viudos presentaban más enfermedades en comparación con los que se encontraban solteros, separados o en unión libre. (Durán, 2010)

En Santander las enfermedades crónicas no transmisibles se han convertido en la primera causa de mortalidad, la hipertensión, diabetes, enfermedades cardiovasculares y el cáncer son las enfermedades que más mortalidad causa, no obstante los adultos mayores están más propensos a padecer este tipo de patologías debido a los hábitos nocivos y la alimentación mal sana, esto ha causado cifras preocupantes dentro del departamento ya que cerca del 58% de la población padece sobrepeso u obesidad, al tiempo de que 37,51% sufre de hipercolesterolemia y 19,52% de hipertensión arterial. (vanguardia liberal, 2013)

Es por ello que la falta de programas dirigidos al adulto mayor en Bucaramanga y su área metropolitana ha causado el sedentarismo en esta población promoviendo la inactividad física y los hábitos nocivos provocando una mortalidad temprana en esta población.

1.3 Justificación

Las caídas son un importante problema mundial de salud pública. Se calcula que anualmente se producen 424 000 caídas mortales, lo que convierte a las caídas en la segunda causa mundial de muerte por lesiones no intencionales, por detrás de los traumatismos causados por el tránsito. Más del 80% de las muertes relacionadas con caídas se registran en países de bajos y medianos ingresos. Cada año se producen 37,3 millones de caídas que, aunque no sean mortales, requieren atención médica y suponen la pérdida de más de 17 millones de años de vida ajustados en función de la discapacidad. La mayor morbilidad corresponde a los mayores de 65 años. (oms, 2016)

Para el adulto mayor la recomendación de actividad física se basa en actividades de recreación y ocio, incluyendo actividades de desplazamiento compuesta por paseos por medio de caminatas junto con juegos, y ejercicios programados en el ámbito familiar. Buscando mejorar las funciones cardiorrespiratorias y musculares y la salud ósea y funcional, y de reducir el riesgo de ENT, depresión y deterioro cognitivo, se recomienda que este tipo de población realice 150 minutos semanales a realizar actividades físicas moderadas aeróbicas, o bien algún tipo de actividad física vigorosa aeróbica durante 75 minutos, o una combinación equivalente de actividades moderadas y vigorosas, estas actividades se pueden practicar en sesiones de 10 minutos como mínimo a fin de obtener mayores beneficios para la salud, los adultos de este grupo de edades dediquen hasta 300 minutos semanales a la práctica de actividad física moderada aeróbica. (OMS, 2017)

Evidenciando una falta de establecimiento que ofrezca esparcimiento del tiempo libre y dirección de la actividad física orientada a la salud Akudance es creada con el fin de dar solución a la problemática de ciertos factores comportamentales como el sedentarismo y el mal aprovechamiento del tiempo libre que se presentan en el adulto mayor de la población de Floridablanca. Ofreciendo una serie de actividades enfocadas en la natación y en el baile que

ayudaran a crear hábitos de vida saludable en dicha población, basándose en la gran importancia que ha adquirido la actividad física desde hace unos años, buscando satisfacer a la población de Floridablanca y su área metropolitana con un novedoso programa de actividad física uniendo el baile y la natación para innovar con un nuevo programa de acondicionamiento físico, que ayude a crear estilos de vida saludable dentro de la población del municipio de Floridablanca.

1.4 Definición de Objetivos

1.4.1 Objetivo General:

Realizar un plan de negocios relacionados con la Danza en el medio acuático dirigido a mejorar la condición física funcional del adulto mayor en el municipio de Floridablanca Santander 2018.

1.4.2 Objetivos Específicos:

- Elaborar un estudio del mercado en el cual se determine la posibilidad de incursión de la empresa AKUADANCE en el municipio de Floridablanca-Santander.
- Constituir las estrategias de mercado para que la empresa AKUADANCE impacte en la población del municipio de Floridablanca Santander.
- Proyectar las ventas de la empresa AKUADANCE a corto mediano y largo plazo teniendo en cuenta los costos de la producción.
- Llevar acabo estructura organizacional de la empresa AKUADANCE.
- Evaluar el impacto que tiene a nivel social, económico, regional y ambiental la empresa AKUADANCE.

1.5 Marco de referencias

1.5.1 Fondo emprender

El Fondo Emprender es un fondo de capital semilla creado por el Gobierno Nacional en el artículo 40 de la Ley 789 del 27 de diciembre de 2002: “por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del Código Sustantivo de Trabajo”.

Es así como el Fondo Emprender se constituyó como una cuenta independiente y especial adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA, el cual será administrado por esta entidad y cuyo objeto exclusivo será financiar iniciativas empresariales que provengan y sean desarrolladas por aprendices o asociaciones entre aprendices, practicantes universitarios o profesionales que su formación se esté desarrollando o se haya desarrollado en instituciones que para los efectos legales, sean reconocidas por el Estado de conformidad con las Leyes 30 de 1992 y 115 de 1994 y demás que las complementen, modifiquen o adicionen.

El Fondo Emprender se rige por el Derecho privado, y su presupuesto está conformado por el 80% de la monetización de la cuota de aprendizaje de que trata el artículo 34 de la Ley 789 de 2002, así como por los aportes del presupuesto general de la nación, recursos financieros de organismos de cooperación nacional e internacional, recursos financieros de la banca multilateral, recursos financieros de organismos internacionales, recursos financieros de fondos de pensiones y cesantías y recursos de fondos de inversión públicos y privados. (SENA, 2002)

Parágrafo. El Gobierno Nacional determinará dentro de los 6 meses siguientes a la promulgación de esta ley, las condiciones generales que sean necesarias para el funcionamiento de este fondo. La decisión de financiación de los proyectos empresariales presentados al Fondo Emprender será tomada por el Consejo Directivo del SENA. (REPUBLICA, 2002)

1.6 Plan de negocios

1.6.1 Que es un plan de negocios

Es un documento que describe un nuevo negocio, sus producto o servicios, cómo ganará el dinero, los líderes y el personal, las finanzas, el modelo de operaciones y otros detalles que son esenciales tanto para operar como para el éxito. Los emprendedores lo crean como para el proceso de emprendimiento mientras que los negocios existentes a menudo lo escriben cuando cambian de dirección la estrategia. La mayoría de los planes de negocio cubre los primeros tres o cinco años de la compañía.

Los planes de negocios son requerimientos por cualquier que busque fondos, ya sea de instituciones financieras o de inversionistas, es recomendable para todos los emprendimientos porque sirve como un mapa de negocio. El proceso de escritura del plan de negocio también puede ayudar al emprendedor a descubrir debilidades en el concepto, malas percepciones del mercado y otras especificaciones que puedan causar un cambio en cómo el negocio está posicionado o construido. (ENCICLOPEDIA DE NEGOCIOS PARA EMPRESAS, 2016)

Tabla 1. *Formato de plan de negocios fondo emprender*

Servicio nacional de aprendizaje - sena

Fondo emprender
Plan de negocio
Resumen ejecutivo
Mercado
Investigación de Mercados

Concepto	Contenido
Definición de Objetivos	Defina los objetivos a lograr con el desarrollo de su proyecto, teniendo en cuenta aspectos sociales, económicos, ambientales y los demás que usted considere relevantes.
Justificación y Antecedentes del Proyecto	Justifique las razones para el desarrollo del proyecto teniendo en cuenta aspectos sociales, económicos, ambientales y las demás que usted considere relevantes para la justificación de su proyecto. Así mismo relacione los antecedentes del proyecto
Análisis del Sector	Consigne el estudio realizado acerca del desarrollo tecnológico e industrial del sector; comportamiento del sector en los últimos 3 años, su evolución y tendencia prevista a corto, mediano y largo plazo.
Análisis de Mercado	Elabore un diagnóstico de la estructura actual del mercado nacional y/o de los países objetivos; defina el mercado objetivo, justificación del mercado objetivo, estimación del mercado potencial, consumo aparente, consumo per cápita, magnitud de la necesidad, otro; estimación del segmento/ nicho de mercado (tamaño y crecimiento), Perfil del Consumidor y/o del cliente. importaciones y exportaciones del producto/ servicio a nivel nacional y mercados objetivos (países);Relacione los productos sustitutos y productos complementarios
Análisis de la Competencia	Identificación de principales participantes y competidores potenciales; análisis de empresas competidoras; Relación de

agregaciones existentes; Análisis del costo de mi producto/servicio frente a la competencia; Análisis de productos sustitutos; Análisis de precios de venta de mi producto /servicio (P/S) y de la competencia; Imagen de la competencia ante los clientes; Segmento al cual esta dirigida la competencia; Posición de mi P/S frente a la competencia.

Estrategias de Mercado	
Concepto	Contenido
Concepto del Producto ó Servicio	Descripción básica, especificaciones o características, aplicación/ uso del producto o servicio (por Ej. Si el B/S es de consumo directo, de consumo intermedio, etc.), diseño, calidad, empaque y embalaje, fortalezas y debilidades del producto o servicio frente a la competencia
Estrategias de Distribución	Especifique alternativas de penetración, alternativas de comercialización, distribución física nacional ó internacional, estrategias de ventas, presupuesto de distribución, tácticas relacionadas con distribución, canal de distribución a utilizar. Estrategias de comercialización.
Estrategias de Precio	Presente un análisis competitivo de precios, precio de lanzamiento, punto de equilibrio, condiciones de pago, seguros necesarios, impuestos a las ventas, costo de transporte, riesgo cambiario, preferencias arancelarias, tácticas relacionadas con precios,

	posible variación de precios para resistir guerra de precios. Explique la manera mediante la cual definió el precio.
Estrategias de Promoción	Explique ó describa la estrategia de Promoción dirigida a clientes y canales (descuentos por volúmenes o por pronto pago), manejo de clientes especiales; conceptos especiales que se usan para motivar la venta, cubrimiento geográfico inicial y expansión; presupuesto de promoción, Costo estimado de promoción lanzamiento y publicidad del negocio. Precio de lanzamiento y comportamiento esperado del precio (tasa de crecimiento)
Estrategias de Comunicación	Explique la estrategia de difusión de su producto ó servicio; explique las razones para la utilización de medios y tácticas relacionadas con comunicaciones. Relacione y justifique los costos.
Estrategias de Servicio	Relacione los procedimientos para otorgar Garantías y Servicio Postventa; mecanismos de atención a clientes (servicio de instalación, servicio a domicilio, otros), formas de pago de la garantía ofrecida, comparación de políticas de servicio con los de la competencia.
Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo	Cuantifique y justifique los costos en que se incurre en las estrategias de mercadeo antes relacionadas(Producto, Precio, Plaza, Promoción)
Estrategias de Aprovisionamiento	Describa la forma de aprovisionamiento, precios de adquisición, políticas crediticias de los proveedores, descuentos por pronto

pago ó por volumen, en caso afirmativo establecer las cuantías, volúmenes y/o porcentajes etc. Definir si los proveedores otorgan crédito, Establezca los plazos que se tiene para efectuar los pagos

Proyecciones de Ventas

Contenido

Recuadro

Proyección de Ventas y Política de Cartera Defina cantidades de ventas por periodo (mensualmente, trimestralmente, o semestralmente, el primer año y los totales por año, para el periodo de evaluación del negocio (este periodo es variable acorde con la naturaleza del negocio), teniendo en cuenta las demandas estacionales en caso de presentarse, así como los aumentos. Determine los ingresos (en \$) de acuerdo a la estrategia de precio y a la proyección de unidades vendidas. Cada producto debe tener asociado la posición arancelaria de Importación /Exportación. La proyección de ventas debe ser producto de un análisis en el que se haya utilizado un método de proyección como los relacionados en la caja de selección que ofrece el sistema. Explique cual es la fuente de los datos históricos y las razones por las que se utilizó el método seleccionado. Defina si dadas las condiciones del mercado se requiere otorgar crédito a los clientes. En caso afirmativo establecer los plazos de la cartera y los

porcentajes respecto del valor de la venta.

Operacion	
Concepto	Contenido
Ficha Técnica del Producto ó Servicio	Describa las características técnicas del producto o servicio a desarrollar: capacidad, cualidades, diseño, tamaño, tecnología, características fisicoquímicas, condiciones climáticas, factores ambientales, características de empaquey embalaje, almacenaje, etc.
Estado de Desarrollo	Describa del estado del arte del bien o servicio ó el avance que se tiene del nuevo bien o servicio a desarrollar
Descripción del Proceso	Relacione y Describa en forma secuencial cada una de las actividades y procedimientos que forman parte del flujo del proceso de producción de su producto ó servicio En caso de subcontratación describir el proceso que es responsabilidad de la empresa (hacer diagrama de flujo de proceso, e insertarlo como archivo adjunto)
Necesidades y Requerimientos	Relacione las materias primas e insumos requeridos en el proceso de producción de su producto por cada unidad de producto y por período de producción; Tecnología requerida: descripción de equipos y máquinas; capacidad instalada requerida; mantenimiento necesario; Situación tecnológica de la empresa:

necesidades técnicas y tecnológicas; Mano de obra operativa especializada requerida. Cuantificación del PRESUPUESTO requerido para el cubrimiento de las necesidades y requerimientos.

Plan de

Producción

Tomando como referencia el plan de ventas, establezca las cantidades a producir por período, teniendo en cuenta las políticas de inventario de acuerdo con la naturaleza del negocio. Programa de producción (cuantifique la producción de unidades de producto por periodo de tiempo; por Ej. Cajas de tomate por /mes, numero de almuerzo producidos y vendidos por mes, Etc.), presente el incremento de la producción en el tiempo por Ej. primer mes = 0 cajas de 50 unidades,.....quinto mes = 300 cajas de 50 unidades,sexto mes= 400 cajas de 50 unidades, ... mes n= 1000 cajas de 50 unidades

Plan de Compras

Recuadro

Contenido

Consumos Por Unidad de Producto

Basado en el Plan de Producción, identifique, describa y justifique la cantidad de cada insumo que se requiere para producir una unidad de producto, registrando la información requerida por el sistema.

Costos de Producción

Contenido

Concepto

Costos de Producción Relacione el Costo de las materias primas (definiendo precio por unidad de medida), precios actuales, y comportamiento esperado y/o tendencias, Costo de los insumos (definiendo precio por unidad de medida). Costo de transporte de productos terminados. \$/ por unidad de medida. Costos de los materiales de empaque. Costo de mantenimiento de la maquinaria y equipo (por año). Costo de mantenimiento de instalaciones. En los casos que sea necesario establecer costo de repuestos. En los casos que se requiera, establecer el costo del arrendamiento de instalaciones de maquinaria y equipo, ó de lotes o terrenos. Requerimiento de mano de obra directa por periodo (Ej.: por semana, por mes, etc.). Costo de mano de obra directa por periodo en horario **normal**. En los casos que se requiera, establecer si existe estacionalidad en el requerimiento de mano de obra para la operación del negocio. Costos adicionales de mano de obra directa por concepto de labores que se deben desarrollar en horas extras. Costo por periodo de mano de obra indirecta. Costo estimado de los servicios públicos para el componente de producción. Costos estimados de mantenimiento y repuestos para el componente productivo del negocio.

Infraestructura

Concepto

Contenido

Infraestructura

Relacione las máquinas a adquirir indicando la función de cada una de ellas en la producción ó servicio, relacione el mobiliario y las herramientas a utilizar en su proceso productivo, indicando el costo unitario de adquisición de cada maquina, herramienta y mobiliario. Costo de construcción y/o remodelación de las instalaciones requeridas. Requerimiento de equipos, muebles e instalaciones para la parte administrativa y de gestión comercial. Establezca si estas forman parte de las inversiones fijas o se adquieren por el sistema de arrendamiento.

Parámetros Técnicos**Especiales**

Para los negocios del sector agropecuario, entre otros, defina los parámetros técnicos como: Niveles de conversión alimenticia, tasas de mortalidad, tasas de natalidad, tasas de morbilidad, carga animal, Toneladas por /ha, densidad de plantas por /ha, etc.

ORGANIZACION**Estrategia Organizacional****Concepto****Contenido****Análisis DOFA**

El análisis debe contener la relación de Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas que se identifican en el producto. Esa relación debe complementarse obligatoriamente con una descripción del impacto estimado para cada una de las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas registradas. Adicionalmente, frente al impacto identificado, se debe describir

la estrategia a seguir para mitigar o controlar los impactos negativos y conservar o sostener los impactos positivos.

Organismos de Apoyo	Identifique y relacione las entidades tanto privadas como oficiales que vienen apoyando el proceso. Descripción del apoyo en la fase de definición del negocio, en la implementación del mismo. Describa el apoyo previsto para la etapa de operación del negocio.
Estructura organizacional	

Concepto	Contenido
Estructura organizacional	Describa la estructura organizacional incluyendo los niveles directivo, administrativo y operativo. Igualmente la conformación de la junta directiva, incluyendo la participación de cada uno de los miembros. Relacione los cargos previstos y el número de empleados por cada cargo.

Aspectos legales	
Concepto	Contenido
Constitución Empresa y Aspectos Legales	Especifique el Tipo de sociedad que conformaría, cual es su estado legal actual; Legislación vigente (normas urbana, ambiental, laboral y protección social, registros, tributaria, protección intelectual y ambiental) que regule la actividad económica, la

comercialización de los Productos ó Servicios, Normas o Política de distribución de utilidades.

Costos administrativos

Concepto	Contenido
Gastos de Personal	Registre los pagos estimados por concepto de salarios (sueldo, prestaciones sociales, subsidios, parafiscales), pagos al destajo o jornales, honorarios a cancelar, una vez empiece a operar la empresa, identificando mensualmente los valores por cargo durante el primer año. Igualmente, registre los gastos o costos por concepto de dotaciones, uniformes.
Gastos de Puesta en Marcha	Relacione y Cuantifique los gastos por concepto de arranque y puesta en operación de la empresa, tales como registros, certificados, permisos, licencias, estudios, etc.
Gastos Anuales de Administración	Registre los gastos administrativos estimados, valorizados en forma anual, como servicios públicos.
Concepto	Contenido
Fuentes de Financiación	Especifique la cuantía de los aportes de los emprendedores, especificando sí se trata de recursos en efectivo o aportes en bienes y servicios, estableciendo si los recursos se aplican a la etapa de implementación o a la etapa de operación del negocio. Si se tiene previsto incorporar recursos de crédito al negocio, se requiere

contar con la información básica del crédito: cuantía, destinación de los recursos (para inversiones fijas, para capital de trabajo, etc), plazo, forma de pago, tasa de interés etc. Igualmente, se hace necesario definir la Tasa de rentabilidad, efectiva anual, a la cual aspiran los emprendedores del negocio.

Formatos financieros

Baje y diligencie los archivos de balance inicial y proyectado, estado de resultados y flujo de caja. Tenga en cuenta que los periodos de proyección (para n años) deberán estar en función de la naturaleza del negocio, no obstante en ningún caso n podrá ser inferior a 2, una vez diligenciados los formatos utilice la opción que el sistema ofrece para subirlos.

Concepto

Contenido

Egresos

Ingresa la siguiente información: Índice de Actualización monetaria, que representa la tasa anual de crecimiento esperada de los egresos, Inversiones Fijas y Diferidas a efectuar. También deberá ingresar en el respectivo cuadro los Costos de Puesta en Marcha.

Concepto

Contenido

Capital de Trabajo

Son los recursos que el emprendedor necesita para financiar la operación del negocio, suficientes hasta el momento de recuperar las ventas, como: adquisición de materia prima, adquisición de insumos, pago de mano de obra, costos de transportes, compra de

	materiales de empaque, arrendamientos, servicios públicos, etc (costos operacionales).
Concepto	Contenido
Cronograma de Actividades	Es la herramienta que permite registrar las actividades, recursos y tiempos en el cual se desarrollará el plan de negocio, a través de esta herramienta se podrá hacer seguimiento a los avances, utilización de los recursos y gestión, con el fin de observar en forma clara la realización del proyecto. Para cada actividad registre las metas a lograr y los requerimientos de recursos por período.
Concepto	Contenido
Metas Sociales del Plan de Negocio	Especifique cuales son las metas sociales a lograr con la puesta en marcha del plan de negocio
Plan Nacional de Desarrollo	Especifique como se enmarca el proyecto presentado en los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo (digitar obligatoriamente)
Plan Regional de Desarrollo	Especifique como se enmarca el proyecto presentado en los objetivos del Plan Regional de Desarrollo, (digitar obligatoriamente)
Cluster ó Cadena Productiva	Indique a que cluster o cadena productiva se asocia el proyecto propuesto, identificando en que fase de la cadena se integra digitar obligatoriamente

Empleo	Para cada empleo directo a generar, deberá seleccionar el mes a partir del cual empezará a pagar el salario registrado, adicionalmente, debe seleccionar para cada uno de ellos que características de "población Vulnerable" cumple, si es el caso.
Emprendedores	Ingresar en los campos de beneficiario con la opción si/no, igualmente debe ingresar el porcentaje de la participación accionaria para cada uno .
Concepto	Contenido
Impacto Económico, Regional, Social, Ambiental	Describa los aspectos de su Plan de Negocio que según su criterio generarían impacto Económico, Social y Ambiental cuantificando los resultados del impacto por ejemplo en generación de empleo directo en las diferentes fases del proyecto, ventas nacionales y exportaciones, cobertura de población objetivo, clientes, consumidores, y proveedores de materias primas e insumos, planes de mitigación ambiental, compensación, ó corrección, y cuantificar su costo de implementación y mantenimiento
Resumen ejecutivo	
Concepto	Contenido
Concepto del Negocio	Describa en forma concreta los objetivos que se persiguen con la puesta en operación del proyecto, actividades económicas a las que se dedicará, la función social que cumplirá, las necesidades del mercado a satisfacer, mercado objetivo, etc.

Potencial del Mercado en Cifras	Resuma con cifras el potencial de mercados regionales, nacionales e internacionales que tiene el bien o servicio
Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor	Ventajas más destacadas (comerciales, técnicas, operacionales, financieras, etc.) del producto ó servicio, que según su criterio le permitirá asegurar el éxito y valores agregados con respecto a lo existente ó la competencia.
Resumen de las Inversiones Requeridas	Defina las principales inversiones, aportes de los socios, recursos solicitados al Fondo Emprender
Proyecciones de Ventas y Rentabilidad	Resuma las cantidades a vender, los precios de venta estimados, por periodo, y la rentabilidad esperada el proyecto, en términos de la tasa interna de retorno.
Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad	Concretamente presente las principales bondades financieras y sustente la viabilidad comercial (mercados), técnica, ambiental, legal y operativa.
Equipo de Trabajo	
Concepto	Contenido
Resumen Ejecutivo	Presentación de los datos básicos del proyecto y del grupo de trabajo (Asesores y Emprendedores), que hacen parte del proyecto.
Anexos	
Concepto	Contenido
Anexos	Documentos relacionados con el plan de negocio

*Nota** La tabla 1 muestra el formato de los pasos a seguir para la creación de un plan de negocios propuesta por el fondo emprender

1.6.1.1 Propósito del plan de negocios

La meta es proveer al fundador de la compañía de tanta información como sea posible sobre qué se necesita para alcanzar las metas. Ayuda al dueño a determinar, entre otras cosas:

- La cantidad de fondos necesarios para empezar el negocio
- Los equipos necesarios para operar
- Ubicación óptima
- Si necesita empleados y en caso de ser así, qué necesitan
- Competencia existente
- La ventaja competitiva de la compañía y cómo aprovecharla

Un plan de negocio bien pensado e investigado guía e informa casi todo lo que la compañía hace.
(ENCICLOPEDIA DE NEGOCIOS PARA EMPRESAS, 2016)

1.7 Antecedentes del proyecto

La idea resulta innovadora ya que no se han encontrado una empresa deportiva que ofrezca un programa de actividad física en el medio acuático dirigido al adulto mayor en la ciudad de Floridablanca.

1.8 Análisis de Mercado

Este servicio de aquaerobic esta direccionado al adulto mayor, partiendo de la base que en la actualidad en el municipio de Floridablanca hay entidades deportivas constituidas que ofrezcan este servicio para el adulto mayor se evidencia una oportunidad de innovar en el medio mediante este plan de negocios.

1.9 Análisis de la Competencia

Actualmente no existe en Floridablanca y sus alrededores una entidad constituida con ánimo de lucro que ofrezca un programa de acondicionamiento físico o programa de danza en agua (aquaerobic) para el adulto mayor, impulsándola a su consolidación como la empresa líder e innovadora en esta modalidad para el acondicionamiento físico dirigido; como fuente de información se utilizó la base de datos de la cámara de comercio, en la cual se indago arrojando como resultado que no se encuentra registrado a la fecha ninguna entidad con ánimo de lucro que en su razón social sea en servicios de aquaerobic para el adulto mayor (CONFECAMARAS, 2018). Sin embargo, en el municipio y su área metropolitana existen unos programas que intervienen el adulto mayor ofrecidos por elINDER, y las cajas de compensación convirtiéndolos en una competencia indirecta; de igual manera la universidad santo tomas en su programa de adulto mayor interviene este grupo etario con actividades en el medio acuático con el fin de mejorar la calidad de vida de quien lo practica. Los programas que ofrece la competencia indirecta son:

Inderbu:

Con el proyecto festival para la tercera edad, propicia el desarrollo integral de población adulta mayor a través de la práctica de la recreación y el deporte mediante un trabajo que fortalezca sus valores éticos sociales y culturales este proyecto se divide en cuatro etapas de la siguiente manera:

- PRIMERA ETAPA “MI ZONA”: En esta etapa los grupos de cada una de las zonas en las que se ha dividido la ciudad para este evento realizan la eliminación interna en cada zona y en un escenario ubicado en su entorno y pasan los mejores a la gran final municipal.

- SEGUNDA ETAPA “TODOS POR EL DEPORTE BUMANGUES” Los grupos clasificado en cada zona jugaran la gran final del adulto mayor de los deportes de conjunto que conforman estos festivales.

- TERCERA ETAPA: “LA RECREACION DEL ADULTO MAYOR TAREA DE TODOS”: En cada zona los adultos mayores desarrollan actividades lúdicas Recreativas despertando en ellos los recuerdos del ayer a través de juegos autóctonos.

- CUARTA ETAPA: “LA CULTURA DEL ADULTO MAYOR TAREA DE TODOS” Se realiza un gran encuentro municipal de todos los grupos participantes donde nuestros adultos mayores muestran sus dotes musicales, histriónicas entre otras.

- Modalidades Deportivas: Fútbol, microfútbol, baloncesto, voleibol, bolo criollo, tejo, minitejo, tenis de mesa, ciclismo, billar, atletismo. (INDERBU, 2012)



*Figura 1. Logo inderbu (INDERBU, 2012)**

Cajasan:

Cajasan ofrece el programa de adulto mayor en el cual se pueden encontrar Cursos de canto, música y danza, es la oferta que las Escuelas de Formación Artística y Cultural Cajasan pone a

disposición de los adultos mayores, para que, de manera gratuita, participen de espacios formativos y de entretenimiento. (CAJASAN, 2013)



Figura 2. Logo cajasan (CAJASAN, 2013)

Comfenalco:

Dentro de este se encuentra el programa de canitas alegres en el cual se brinda atención integral y recreativa a los adultos mayores menores de 80 años, mediante el programa “Canitas Alegres”, fundamentado metodológicamente en el desarrollo de las diferentes dimensiones del ser humano con el fin de invertirle ocupacionalidad a las destrezas y habilidades artísticas, deportivas, recreativas y sociales de esta población. (COMFENALCO)



Figura 3. Logo comfenalco (COMFENALCO)

Adulto mayor usta:

La población objeto es el grupo de adulto mayor liderado por la facultad de cultura física deporte y recreación de la universidad en la cual se promueve la actividad física con adultos mayores que

asisten a las instalaciones del Campus Piedecuesta de la Universidad. Actualmente, se logró ampliar la atención a esta población, gracias al convenio marco firmado por la Universidad Santo Tomás y la Alcaldía de Bucaramanga; para el primer semestre del 2018 también se espera acoger a los Adultos Mayores del municipio de Girón. (Universidad Santo Tomas, 2018)

1.10 Investigación de mercados

1.10.1 Definición del tipo de investigación

Estudio descriptivo de corte transversal

1.10.2 Sondeo preliminar

Por medio del estudio de mercados realizado a 132 adultos mayores pertenecientes al municipio de Floridablanca, se evidencio la necesidad de un profesional en el área del deporte que se encargue de estructurar, dirigir y controlar un programa de acondicionamiento físico dirigido a este tipo de población; se evidencia el interés de los adultos mayores de pagar un valor no superior a 50.000 pesos por hacer parte de un programa de actividad física dirigido especialmente a este grupo.

1.10.3 Estudio de la demanda (análisis del mercado)

Este servicio de aquaerobic esta direccionado al adulto mayor, partiendo de la base que en la actualidad en el municipio de Floridablanca hay entidades deportivas constituidas que ofrezcan este servicio para el adulto mayor se evidencia una oportunidad de innovar en el medio mediante este plan de negocios.

Dentro de este estudio realizado en el municipio de Floridablanca los adultos mayores muestran el interés por encontrar en una empresa que preste servicios deportivos actividades en aquafitness, natación, cardio y aerobicos que les permitan mejorar y mantener su calidad de vida.

1.10.4 Diseño de la encuesta

Para el diseño de la encuesta se tuvieron en cuenta las siguientes variables

- Género.
- Edad.
- Actividad física en los últimos seis meses.
- La regularidad a la hora de realizar actividad física.
- Tipos de ejercicios que realizan al momento de hacer actividad física (caminar, trotar, nadar, ejercicios en el gimnasio y bailar).
- Preferencia al momento de hacer ejercicio (si desea hacerlo solo, o dirigido por un profesional).
- La intensidad al momento de hacer A.F.
- Ha pertenecido a un grupo de adulto mayor.
- Le gustaría pertenecer a un programa de AF dirigido.
- En qué zona de Floridablanca.
- Qué tipo de ejercicios desea encontrar.
- Pagaría por este servicio.
- Cuanto estaría dispuesto a pagar por este servicio.

Los adultos mayores entrevistados respondieron la encuesta firmando con anterioridad el consentimiento informado dejando claridad que los datos recolectados serán suministrados mediante un código y no serán publicados con los datos personales.

1.10.5 Tamaño de la muestra

El tamaño de la muestra fue de 132 adultos mayores pertenecientes al municipio de Floridablanca.

1.10.6 Procedimiento de recolección de datos

Se le aplicó la encuesta a 132 adultos mayores pertenecientes al municipio de Floridablanca, a cada uno de los participantes se le asignó un código para la digitación de los datos, se digitaron los resultados obtenidos en Excel 2003 y se utilizó el software Stata 12.0 para el análisis de los datos.

1.10.7 Procesamiento y análisis de datos

Se realizó la digitación de los resultados obtenidos en Excel 2003; se utilizó el software Stata 12.0 para el análisis de los datos. La edad fue presentada en mediana y Rango Intercuartílico; las variables cualitativas fueron presentadas en medidas de frecuencia absoluta y relativa. Las diferencias entre las variables cualitativas de interés fueron analizadas con el test exacto de Fisher.

1.11 Características Generales de los Consumidores

En la tabla 2, se puede observar las características generales de la población de estudio, en donde el 74% es de género femenino, la media de edad es de 67 (60,5-74) años, predomina la práctica de actividad física en los últimos seis meses con un 89%, la frecuencia con que se realiza actividad física más significativa es de tres veces por semana con un (61%); el 80% de los sujetos hacen ejercicio a una intensidad moderada, el 17% de ellos lo hace a una intensidad baja y el 2% lo hace a una intensidad vigorosa; el 83% prefiere realizar actividad física dirigida por un profesional en el área deportiva. El 89% que equivale a 106 adultos mayores de los encuestados le gustaría pertenecer a un programa de actividad física especializada en el adulto mayor dirigida por profesionales en Cultura física deporte y recreación, y el 11% no está interesado. De esos 106 encuestados el 81% estaría dispuesto a cancelar un valor por este servicio; el 89% solo pagaría un valor inferior a 50.000 pesos.

Tabla 2. *Características generales de la población de estudio*

Variable		N=132	%
Edad	Mediana/RIC	67 (60,5-74)	
Sexo	Masculino	34	26
	Femenino	98	74
AF 6 meses	No	15	11
	Si	117	89
Frecuencia por semana	Nunca	14	11
	Una vez	8	6
	Dos veces	12	9
	Tres veces	17	13
	> tres veces	81	61
Intensidad	Baja	23	17
	Moderada	106	80
	Vigorosa	3	2
Caminata	No	29	22
	Si	103	78
Trotar	No	94	71
	Si	38	29
Nadar	No	76	58
	Si	56	42
Gimnasia	No	84	64
	Si	48	36
Bailar	No	65	49
	Si	67	51

Preferencia de AF	Solo	23	17
	Dirigido	109	83
¿Ha pertenecido a un grupo de Adulto mayor?	No	67	51
	Si	65	48
¿Le gustaría pertenecer a un PAF?	No	15	11
	Si	106	89
¿En qué zona de Florida?	Sur	34	29
	Norte	20	17
	Oriente	8	7
	Occidente	54	47
Preferencia de ejercicio en el programa	Aquafitness	37	32
	Natación y cardio	42	36
	Aeróbicos	32	28
	Rehabilitación	5	4
¿Pagaría por este servicio?	No	22	19
	Si	94	81
¿Qué valor estaría dispuesto a pagar?	< 50 mil	84	89
	≥ 50 mil	10	11

En la tabla 2, se puede observar la relación entre la regularidad con que los encuestados hacen actividad física y cuántos de ellos estarían dispuestos a cancelar un valor por hacer parte de un programa de actividad física dirigida, evidenciándose que quienes realizan actividad física con mayor regularidad son los que están dispuestos en mayor porcentaje a cancelar un valor por recibir este servicio con un 49% y el 13 % de ellos no estarían dispuestos a cancelar ningún valor.

Tabla 3. *Relación entre la regularidad de la práctica de actividad física y el pago del servicio*

Variables	Nunca	Una vez	Dos veces	Tres Veces	≥ tres veces	Valor p
No pagaría	2 (1,7%)	1 (0,9%)	1(0,9%)	3 (2,6%)	15(13%)	0,92
Pagaría	10 (8,6%)	4 (3,5%)	10(8,6%)	13 (11,2%)	57 (49%)	

En la tabla 3, se observa la Relación entre la regularidad de la práctica de actividad física y el pago del servicio en donde a mayor regularidad mayor disposición de pago del servicio.

Tabla 4. *Relación entre el pago del servicio y el valor dispuesto a cancelar*

Variable	< 50 mil	≥ 50
Pagaría	84 (89%)	10(11%)

Se observa la Relación entre el pago del servicio y el valor dispuesto a cancelar, en donde el 89% de los encuestados estaría dispuestos a cancelar un valor inferior a 50.000 y el 10% cancelarían un valor mayor o igual a 50.000

2 Estrategias de mercado

2.1 Concepto del Servicio

Programa de actividad física dirigida y enfocada en el adulto mayor del municipio de Floridablanca, el cual brinda sus servicios de Aquaerobic (baile en el medio acuático) a toda la población del sector y alrededores.

Como principal fortaleza somos pioneros en el área al ofertar este programa de actividad Física para el adulto mayor dirigido por profesionales en Cultura Física Deporte y Recreación, capacitados en el manejo y cuidado de esta población y con conocimientos adicionales en primeros auxilios y reanimación (curso pendiente), quienes a su vez ofrecen el servicio de escuela de formación en Natación para los nietos de los vinculados al programa, hasta el momento no se cuenta con instalaciones propias para la ejecución del programa, por este motivo contamos como principal socio estratégico al Parque del Adulto Mayor Lagos 1 quienes al contar con las instalaciones nos facilitan la realización y ejecución de este programa.

2.2 Descripción de los servicios ofrecidos

- **Aquaerobic:** Son los trabajos Aeróbicos dentro del agua, permitiendo también mejorar la tonificación muscular, la rehabilitación, el mejoramiento sobre la estructura ósea o de articulaciones. Combina el aerobio y la natación al ritmo de la música. Lo más destacable es que no existen impactos por lo que se reduce el riesgo de Lesiones. Como característica metodológica presenta movimientos acuáticos siguiendo el pulso de la música. (ECURED, s.f.)
- **Escuelas de formación para niños en natación:** programa dirigido a los familiares niños entre 4 y 10 años de los adultos mayores pertenecientes al programa de aquaerobic. Se manejan

dos etapas la etapa de aprendizaje en la cual va desde cero conocimiento hasta que el niño resuelve las tres progresiones clásicas (flotación, respiración y propulsión), dentro de esta etapa se trabaja la familiarización al medio acuático en la cual se busca impartir seguridad y confianza al niño para que este pueda aprender a nadar; la segunda etapa es la etapa de perfeccionamiento que busca reforzar y corregir lo visto en la etapa anterior, se orienta al nadador hacia un estilo específico de acuerdo a las características individuales (morfológica, psíquico, físico, etc.). (CARREÑO, 1997)

2.2.1 Nombre del Servicio

Aquaerobic para el adulto mayor actividad de danza dirigida en el medio acuático mediante la cual se aportarán beneficios al sistema cardiovascular, y mejoramiento de la condición física de quien lo practica, debido al trabajo efectuado en los diferentes grupos musculares.

2.2.1.1 Especificaciones:

Programa para el adulto mayor del sector de lagos 1, lagos 2, lagos 3, lagos 4, lagos 5, ciudad valencia, molinos, Andalucía, vinculados al programa de aquaerobic dirigido por profesionales en Cultura Física Deporte y Recreación.

2.2.1.2 Usos/aplicaciones: (de consumo directo o indirecto,

Programa directo dirigido principalmente al adulto mayor del municipio de Floridablanca y a su vez se vinculara de manera indirecta a los familiares menores de quienes hagan parte del programa.

2.2.1.3 Fortalezas y Debilidades del Servicio Frente a la Competencia:

- **Debilidad:**

- No contamos con espacio propio para la realización la actividad física.
- Al momento solo contamos con dos profesores para intervenir la población.
- Al momento de iniciar el proyecto no se cuenta con el número adecuado de implementos.

- **Fortaleza:**

- somos pioneros en el municipio de Floridablanca con un programa de aquaerobic dirigido al adulto mayor.
- Contamos con profesionales en Cultura Física Deporte y Recreación, capacitados en el trabajo con el adulto mayor y Primeros Auxilios (pendiente).

2.2.1.4 *Tipo de Consumidor: (de consumo directo o indirecto,*

Consumidor directo: adulto mayor del municipio de Floridablanca Consumidor indirecto familiares jóvenes de vinculados al programa.

2.2.1.5 *Necesidades Humanas Cubiertas:*

Tomando como base el capítulo II (principios fundamentales) de la ley 181 de 1995 el artículo 4 (Derechos sociales): entendemos que “El deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre son elementos fundamentales de la educación y factor básico en la formación integral de la persona. Su fomento, desarrollo y práctica son parte integrante del servicio público educativo y constituyen gasto público social bajo los siguientes principios:

- Universalidad. Todos los habitantes del territorio nacional tienen derecho a la práctica del deporte y la recreación y al aprovechamiento del tiempo libre.

- Participación comunitaria. La comunidad tiene derecho a participar en los procesos de concertación control y vigilancia de la gestión estatal en la práctica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre.
- Participación ciudadana. Es deber de todos los ciudadanos propender la práctica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre, de manera individual, familiar y comunitaria.
- Integración funcional. Las entidades públicas o privadas dedicadas al fomento, desarrollo y práctica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre, concurrirán de manera armónica y concertada al cumplimiento de sus fines, mediante la integración de funciones, acciones y recursos, en los términos establecidos en la presente Ley.
- Democratización. El Estado garantizará la participación democrática de sus habitantes para organizar la práctica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre, sin discriminación alguna de raza, credo, condición o sexo.
- Ética deportiva. La práctica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre, preservará la sana competición, pundonor y respeto a las normas y reglamentos de tales actividades. Los organismos deportivos y los participantes en las distintas prácticas deportivas deben acoger los regímenes disciplinarios que le sean propios, sin perjuicio de las responsabilidades legales pertinentes”. (REPUBLICA DE COLOMBIA, 1995)

En el momento se cuenta con dos profesionales en Cultura Física deporte y Recreación, capacitados en el manejo y cuidado del adulto mayor, a futuro se vincularán profesionales capacitados en el área.

2.2.1.6 *Ventajas del Servicio: (de consumo directo o indirecto,*

- Profesionales en cultura física capacitados en el manejo y cuidado del adulto mayor.
- Disponibilidad de trabajo de lunes a sábado de 6 de la mañana a 8 de la mañana
- Programa direccionado al adulto mayor con el fin de mejorar la condición física de quien

hace parte de este.

- Beneficios del aquaerobics:
 - Son beneficiosos para personas de todas las edades.
 - Los ejercicios en el agua son más motivantes e interesantes y tienen un carácter preventivo

y curativo, ya que el agua es un medio confortable y dinámico.

- Los ejercicios en el medio acuático proporcionan una sensación de confort y seguridad que no se tiene en la tierra.

- Alivia la carga del peso.
- Previene lesiones causadas por caídas.
- Elimina la presión sobre las articulaciones y ayuda a la circulación sanguínea.
- Incrementa el consumo de oxígeno y reduce la tensión arterial.
- Reduce el estrés sobre las articulaciones, los huesos y los músculos.
- Permite una tonificación rápida y efectiva debido a la resistencia del agua.
- Incrementa la carga del ejercicio y se consume más calorías en menos tiempo. (Gaines)

2.2.2 Acondicionamiento Físico Para Brigadas de Emergencia

2.2.2.1 Descripción:

Desarrollar competencias para el desempeño de habilidades y destrezas de salva vidas de una forma oportuna y hábil, reconociendo y efectuando las diferentes técnicas de primeros auxilios y rehabilitación cardo pulmonar. (CRUZ ROJA COLOMBIANA, 2016)

2.2.2.2 Especificaciones:

- Desarrolla competencias para el desempeño de habilidades y destrezas en salvamento acuático.
- Reconoce y ejecuta las diferentes técnicas en primeros auxilios y Rehabilitación Cardio Pulmonar RCP.
- Educa y difunde salvamento acuático en la comunidad.
- Contribuye a la prevención, repuesta y recuperación de personas en los diferentes tipos de agua.
- Colabora con los servicios recreativos y la creación de cuerpos de socorro. (CRUZ ROJA COLOMBIANA, 2016)

2.2.2.3 Usos/aplicaciones:

La persona salvavidas estará en capacidad de colaborar con los servicios recreativos y la creación de cuerpos de socorro altamente calificados, aportar a la formación de equipos de respuesta en el área acuática. Ayudar en la prevención de accidentes en los diferentes cuerpos de agua (confinadas, frías, abiertas y rápidas), formar líderes en salvamento acuático y tendrá conocimientos generales en sistemas de respuesta a emergencias acuáticas. (CRUZ ROJA COLOMBIANA, 2016)

2.2.2.4 *Fortalezas y Debilidades del Servicio Frente a la Competencia:*

- **Fortaleza:**

- cuenta con instalaciones propias para la realización del programa.
- Las prácticas se desarrollan de forma permanente en la piscina de la Cruz Roja e incluye salidas a aguas rápidas (ríos) y aguas abiertas (mar).
- Esta ejecutado por profesionales en el campo del salvamento acuático y la salud.
- Combina el salvamento acuático y el buceo.

- **Debilidades:**

- Ubicación del programa en otra ciudad.
- El costo es de 1508500 en comparación con otros cursos que están en un valor más económico.
- Los horarios de salida implican riesgos para la persona debido a que es a las 10 pm y la zona no ofrece requisitos de seguridad.

2.2.2.5 *Tipo de Consumidor: (de consumo directo o indirecto,*

- Profesionales en ciencias del deporte (educación física, cultura física deporte y recreación, pedagogía de la cultura física. Etc.)
- Aspirantes a salvavidas.
- Instructores de natación

2.2.2.6 *Necesidades Humanas Cubiertas:*

El salvavidas podrá desenvolverse dentro de organizaciones o entidades públicas y privadas que desarrollen sistema home club y centros vacacionales, que tengan piscinas.

2.2.2.7 *Ventajas del Servicio: (de consumo directo o indirecto,*

- Preparación de profesionales con habilidades y destrezas en salvamiento acuático.
- Profesionales capacitados en primeros auxilios y rehabilitación Cardio pulmonar (RCP).
- Contribuye a la prevención, repuesta y recuperación de personas en los diferentes tipos de agua.

2.3 Estrategias de Distribución

2.3.1 Estrategias de Penetración

Como profesionales en Cultura Física Deporte y Recreación innovamos con un programa de acondicionamiento físico dirigido al adulto mayor el cual no se implementa en el momento en el municipio de Floridablanca Santander, siendo de esta manera un programa pionero en ofrecer la danza en el medio acuático para mejorar la condición física de esta población. La diferencia en cuanto a los demás entes que se encuentran en el mercado es que contamos con profesionales capacitados en el manejo al adulto mayor creando de esta manera un programa serio y beneficioso para esta población del municipio de Floridablanca. La manera de incursión y captación del público se realizara por medio de una jornada de aquaerobic de cortesía con el fin de dar a conocer el producto a la población obteniendo como resultado la inscripción masiva al servicio; también se manejara el pase de cortesía por una semana para quienes se inscriban en el primer mes e incorporen a otra persona al programa, como beneficio y oportunidad familiar se maneja el 2x1 con el cual cada adulto mayor que se inscriba en el programa de aquaerobic podrá inscribir a un niño familiar a la escuela de formación en natación si ningún costo adicional.

2.3.2 Estrategias de Ventas

- La captación de la población del adulto mayor se realizara mediante una jornada de aquaerobic de cortesía con el fin de dar a conocer el producto a la población obteniendo como resultado la inscripción masiva al servicio.
- Pase de cortesía por una semana para los vinculados en el primer mes que incorporen a una persona más al programa de aquaerobic.
- Una vez al mes se realizara el día del aquaerobic con el fin de ofrecer una jornada de danza en el medio acuático por un costo mínimo con el fin de hacer crecer los integrantes al servicio.
- 2x1 con el cual cada adulto mayor que se inscriba en el programa de aquaerobic podrá inscribir a un niño familiar a la escuela de formación en natación si ningún costo adicional.

2.4 Estrategias de Precio

En el momento no hay un programa en el medio deportivo que preste un servicio de aquaerobic en el municipio de Floridablanca, esto nos muestra como empresa líder y pionera en el medio manejando un precio de lanzamiento de \$30.000 pesos por persona, y sin ningún costo para los familiares niños de los adultos mayores pertenecientes al programa de aquaerobic, además quienes se inscriban en el primer mes e incorporen una persona más al programa tendrán un descuento en la siguiente mensualidad.

2.5 Estrategias de Promoción

El programa de aquaerobic ofrecerá al adulto mayor del municipio de Floridablanca perteneciente a este servicio un día gratis de actividad física cada 2 meses en el cual podrán hacer uso en compañía de algún familiar o conocido con el fin de aumentar el número de integrantes vinculados

a la empresa, además quienes pertenezcan al programa de aquaerobic y logren vincular a un familiar o conocido tendrán un descuento en las dos siguientes mensualidades como bono de cortesía por la incursión de un nuevo integrante; manejaremos el 2x1 el cual todo adulto mayor que desee vincular a la escuela de formación en natación a un familiar (niño) no tendrá costo adicional y se maneja sobre el precio establecido.

2.6 Estrategias de Comunicación

La difusión de este proyecto se realizara mediante una jornada aquaerobic sin costo con el fin de mostrar el servicio que se está ofreciendo y de esta manera crear el agrado en quienes participe de esta jornada creando así un voz a voz entre la comunidad que permita impulsar el proyecto, también se repartirán en la entrada de la sede deportiva del adulto mayor y cuerdas aledañas unos volantes y plegables en los cuales estará la información de los productos que se ofertaran, de igual manera se estarán realizando propagandas por medio de las cadenas de radio, publicidad en el periódico, mensualmente se ofrecerá un día de aquaerobic sin ningún costo abierta al público con el fin de incorporar nueva población al programa.

2.7 Estrategias de Servicio

Como empresa líder y pionera en la innovación de este servicio en la región buscamos captar la atención del público dando a conocer principalmente los servicios que ofertamos y los beneficios que obtendrán con esta técnica, podrán conocer nuestro personal de servicio preparado y capacitado quienes brindaran a todo el público la primera clase de cortesía, al conocer el servicio tendrán beneficio de referidos, en la cual cada persona referida por ellos que se vincule al plan le suma a su paquete de servicios clases adicionales, aparte contaremos con el servicio de escuela de

formación en natación para los niños familiares de cada cliente vinculado, por medio de esta estrategia estamos aumentando nuestra base de datos con el fin de expandir nuestro servicio y dar a conocer la empresa a nivel regional y departamental.

2.8 Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo

Tabla 5. *Tabla de presupuesto*

IMPLEMENTO	CANTIDAD	VALOR UNIDAD	VALOR TOTAL
Tablas plásticas	8	30.000	240.000
Gusanos	20	5.000	100.000
Pullboy	20	40.000	800.000
Pesas acuáticas	20	40.000	800.000
Publicidad	1000	80	80.000
Total egresos:			2.020.000

Estos implementos son indispensables para la realización de las actividades programadas dentro del programa, las tablas y los gusanos son necesarios para la enseñanza de la natación a los niños familiares del adulto mayor perteneciente al programa de aquaerobic; tanto los pullboy, las pesas acuáticas y los gusanos son necesarios para la ejecución del programa con la población de adultos mayores del municipio de Floridablanca. Mediante la publicidad se dará a conocer el servicio que se ofrece, estipulando las tarifas, los horarios y los beneficios para la salud que trae realizar aquaerobic.

2.9 Estrategias de Aprovisionamiento

Se manejará el descuento por volumen, quien traiga un adulto mayor interesado en incorporarse al programa de aquaerobic tendrá un descuento en la mensualidad como beneficio por la incorporación, además quien esté inscrito podrá incorporar a un niño familiar a la escuela de natación sin ningún costo adicional sobre la mensualidad.

3 Proyecciones de ventas

3.1 Proyección de ventas y política de cartera

3.1.1 Cantidades de ventas por periodo

Partiendo de la base de que la actividad física es un derecho y que en los últimos años la población del adulto mayor ha ido incursionando en este medio buscando profesionales en el área de la cultura física para la dirección de programas específicos con el fin de mejorar la calidad de vida; con base es esto las meta propuesta de venta en este caso de personas incorporadas al programa de acondicionamiento físico de aquaerobic será inicialmente de 10 personas en la primera semana, 30 al primer mes, durante el primer trimestre aumentar la cantidad a 60 personas para culminar en el primer año con 100 adultos mayores pertenecientes a este programa para abarcar esta población se dividirán por grupos de trabajo en los horarios de martes a viernes de 6 a 7 de la mañana y de 7 a 8 de la mañana con el fin de ofrecer calidad en el servicio brindado.

3.1.2 Ingresos (en \$)

Tabla 6. *Tabla de proyección de ventas*

INGRESO	VALOR UNIDAD	VALOR TOTAL
10 personas primera semana	30.000	300.000
30 personas el primer mes	30.000	900.000
60 personas el primer trimestre	30.000	1.800.000
100 personas para finalizar el primer año	30.000	3.000.000
Total ingresos anual:		6.000.000

3.1.3 La proyección de ventas

Al primer mes se plantea la incorporación de mínimo 30 adultos mayores al programa de aquaerobic con el fin de que haya sostenibilidad de la empresa; en el primer trimestre la meta a cumplir es duplicar la cifra inicial contando con un total de 60 adultos mayores finalizando este

periodo; la proyección en ventas al primer año es de 100 personas (adulto mayor) para culminar el año con esta cantidad de integrantes al programa.

3.1.4 Condiciones del Mercado

No es necesario ofrecer a los clientes el pago mediante la forma del crédito debido a que el costo del servicio es asequible para el consumidor, adicional a esto los inscritos contarán con el beneficio de descuentos en la mensualidad por la incorporación de un adulto mayor al programa y con el beneficio de 2x1 con el cual

podrán inscribir a un niño familiar sin ningún costo adicional para acceder al curso de natación.

4 Operación

4.1 Ficha Técnica del Servicio

<i>Ficha tecnica del servicio</i>	
Programa	Aquaerobic para el adulto mayor
Dirigido	Por profesionales en cultura física deporte y recreación.
Descripcion	Actividad de danza dirigida en el medio acuático mediante la cual se aportaran beneficios al sistema cardiovascular, y mejoramiento de la condición física de quien lo practica, debido al trabajo efectuado en los diferentes grupos musculares.
Horarios	De martes a viernes de 6 a 7 de la mañana y de 8 a 9 de la mañana.
Ubicacion	Cl. 29 #10a-1 lagos 1

Tabla 7. *Ficha técnica del servicio*

4.2 Descripción del Proceso

El proceso del proyecto consta de dos momentos, uno enfocado a la adaptación del adulto mayor y los niños familiares perteneciente al programa de aquaerobic y escuelas formativas en natación y dos la promoción de la actividad física como eje fundamental para el mejoramiento de las capacidades físicas y calidad de vida de quienes pertenezcan a este programa; en esta primera parte el proceso da inicio con una valoración mediante test físicos (sénior fitness test) para el adulto mayor y una evaluación diagnóstica para determinar el nivel de desenvolvimiento de los niños en el medio acuático para tener conocimiento del estado con que inician cada uno de los vinculados al programa, luego la familiarización y adaptación de los adultos mayores a la realización de actividad física mediante el aquaerobic, adaptación de los sentidos al medio acuático de los niños familiares del adulto mayor perteneciente al programa, y la segunda parte que compone este proceso es el buen desarrollo de la práctica deportiva y el mejoramiento de la calidad de vida de quienes pertenezcan a este programa reduciendo mediante la actividad física los efectos negativos que produce uno de los factores de riesgo comportamentales como lo es la inactividad física.

4.3 Plan de Producción

Al primer mes se plantea la incorporación de mínimo 30 adultos mayores al programa de aquaerobic con el fin de que haya sostenibilidad de la empresa, teniendo como grupo base estos 30 inscritos en el primer mes se busca que por medio de jornadas de promoción incorporar 10 personas adicionales al programa para así cumplir en el primer trimestre con la meta estipulada duplicando la cifra inicial contando con un total de 60 adultos mayores finalizando este periodo; la proyección en ventas al primer año es de 100 personas (adulto mayor) para culminar el año con esta cantidad de integrantes al programa.

5 Plan de compras

5.1 Consumos Por Unidad de Producto

Para realizar un programa efectivo y de calidad se requieren los siguientes implementos:

- 8 tablas plásticas para natación.
- 20 gusanos.
- 20 pullboy.
- 20 pesas acuáticas.

6 Costos de producción

Dentro de este se estima la mano de obra de los profesionales en cultura física Deporte y Recreación que estarán encargados de dirigir el programa de aquaerobic con el adulto mayor, de igual manera se encuentran incluidos los instructores de natación para los cursos ofrecidos a los integrantes de este programa. Los costos de producción se distribuirán de la siguiente manera:

Tabla 8. *Tabla costos de producción*

COSTO DE PRODUCCION	VALOR POR HORA	X 2 INSTRUCTORES	CANTIDAD DE HORAS POR MES	VALOR COSTO DE PRODUCCION MES
2 instructores de aquaerobic	15.000	30.000	32	960.000
2 instructores de natación	15.000	30.000	32	960.000
TOTAL COSTO DE PRODUCCION				1.920.000

7 Estrategia organizacional

7.1.1 Análisis DOFA

- **Debilidad:**

- no se cuenta con espacio propio para la realización la actividad física.
- Al momento solo se cuenta con dos profesores para intervenir la población.
- Al momento de iniciar el proyecto no se cuenta con el número adecuado de implementos.

- **oportunidades:**

- no existe una empresa que preste servicios de actividad física dirigidos al adulto mayor.
- Mercado mal atendido ya que los programas existentes para el adulto mayor no les llevan un control de mejoría en su calidad de vida.

- **amenazas:**

- los programas que ofrece el INDER de forma gratuita.
- Inexistencia de competencia (no se sabe cómo reaccionará el mercado)

- **Fortaleza:**

- somos pioneros en el municipio de Floridablanca con un programa de aquaerobic dirigido al adulto mayor.
- Contamos con profesionales en Cultura Física Deporte y Recreación, capacitados en el trabajo con el adulto mayor y Primeros Auxilios (pendiente).

8 Estructura organizacional

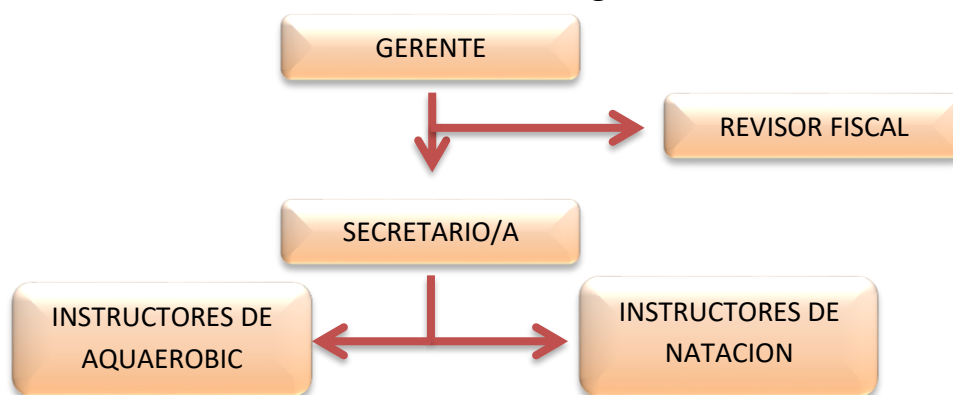


Figura 4. Estructura organizacional de la empresa

8.1 Plan Nacional de Desarrollo

Dentro del plan nacional de desarrollo en la meta movilidad social haciendo énfasis en el objetivo 2 “Mejorar las condiciones de salud de la población colombiana y propiciar el goce efectivo del derecho a la salud, en condiciones de calidad, eficiencia, equidad y sostenibilidad”. La salud universal y de calidad es una de las condiciones básicas para preservar el capital humano a través de la promoción del aseguramiento de la población, por sus propios medios o mediante subsidios, para el manejo de los riesgos individuales, y por medio de acciones de salud pública, para intervenir los riesgos colectivos a los que está expuesta la población. Por su parte, la preservación del capital humano permite desarrollar el potencial productivo y las capacidades que dinamizan la movilidad social; tener y promover hábitos de vida saludable genera mejores condiciones físicas y mentales del recurso humano, lo que a su vez se traduce en una mayor competitividad. (Calderon, 2014)

En este punto se enmarca el plan de negocios ya que está atendiendo a un derecho fundamental como lo es el mejoramiento de la calidad de vida, mejorando de esta manera la salud por medio de

un programa de actividad física estructurada y dirigida hacia el adulto mayor del municipio de Floridablanca.

8.2 Plan Regional de Desarrollo

En el plan regional dentro del programa prestación y garantías del servicio del deporte se encuentra el sub programa Deporte recreativo, social y comunitario, cuyo objetivo es Prestar y garantizar el servicio de deporte, recreación y aprovechamiento del tiempo libre a los habitantes del Municipio a través de actividades lúdicas y deportivas. (Mantilla, 2016).

Este plan de negocios está propiciando un espacio para el aprovechamiento del tiempo libre garantizándoles a los adultos mayores de este municipio una práctica deportiva y recreativa dirigida por profesionales en el área capacitados en el manejo de esta población.

9 Discusión

Este estudio de mercado se realizó en el municipio de Floridablanca, en donde se encuesta a 132 adultos mayores con el fin de conocer la preferencia al momento de realizar algún tipo de AF y la frecuencia con la que esta es realizada con el fin de hacer un estudio de mercados y la viabilidad de constituir una empresa que preste servicios dirigidos al adulto mayor.

De los resultados obtenidos en esta investigación, se puede deducir que el 74% de la población fue de género femenino con una media de 67 (60,5-74) años, el 89% de los participantes de la encuesta son físicamente activos, con una regularidad de actividad física de tres veces por semana o más. de lo anterior esta validado con los datos del DANE en el 2005, donde al igual que en el resto del mundo, el sexo femenino predomina a la hora de hacer algún tipo de actividad física con un 61,9% de la población total de adulto mayor, esto se da debido a que la esperanza de vida 5,9 años más que los hombres; por otro lado, se ve un aumento significativo en este grupo etario al momento de realizar actividad física de manera regular, debido a que en este tipo de población es

mayor el tiempo libre y es aprovechado para realizar actividades de tipo recreativas o de ocio, desplazamientos (por ejemplo, paseos caminando o en bicicleta), deportes o ejercicios programados en el contexto de las actividades diarias, familiares y comunitarias, esto con el fin de mejorar las funciones cardiorrespiratorias y musculares y la salud ósea y funcional, y de reducir el riesgo de ENT, depresión y deterioro cognitivo (OMS, Estrategia mundial sobre régimen alimentario, actividad física y salud, 2018).

En el estudio de mercado se evidencio que la práctica preferencia para el adulto mayor a la hora de hacer actividad física es la caminata con un 78%, comparado con el estudio ACTIVIDAD FISICA EN ADULTOS MAYORES DE LOS CENTROS DE VIDA DE LA CIUDAD DE CARTAGENA realizado por ANA ACOSTA LÓPEZ (Lopez, 2016) y el articulo NIVELES DE ACTIVIDAD FISICA DE LA POBLACION COLOMBIANA (Silvia González, 2014) se demuestra que en Colombia este tipo de práctica de AF ha ido en aumento ya que es utilizado como medio de transporte realizando trayectos de más de 10 minutos cumpliendo de esta manera las recomendaciones de la OMS para la Actividad Física.

En comparación con el estudio realizado por Erika Andrade Osorio, Nicolás Padilla Raygoza y Laura Ruiz Paloalto, en su estudio Barreras percibidas y nivel de actividad física en adultos mayores de Aguascalientes en México se mantiene la predominancia de la población femenina a la hora de realizar AF con un 72%; por otro lado, se difiere en la frecuencia con que se practica alguna actividad deportiva arrojando como resultado que el 78% de la población encuestada en Aguascalientes tiene un bajo nivel de actividad física esto debido al poco apoyo que las instituciones encargadas al deporte le prestan a este tipo de población (Osorio, Raygoza, & Paloalto, 2013) , a diferencia de los resultados arrojados por este estudio de mercados realizado en el municipio de Floridablanca en donde el 61% realiza actividad física con una frecuencia de tres

o más veces por semana, y el 80 % de los encuestados lo hace de manera moderada con el fin de mantener y mejorar su calidad de vida.

Dentro del estudio de mercados se evidencio que la caminata sobresalía como actividad principal sobre otro tipo de ejercicios como lo son la natación, trotar, ejercicio de gimnasio y de baile, debido a que es más asequible para ellos ya que no cuentan con un profesional en el deporte que les dirija una rutina estructurada y adecuada dependiendo de los riesgos que estas modalidades deportivas presentan a este tipo de población.

Final mente se puede concluir que es viable la incursión de una empresa prestadora de servicios en el municipio de Floridablanca partiendo de la base de que el 89% de los encuestados le gustaría pertenecer a un programa estructurado, dirigido y controlado en el que prime la calidad de vida del adulto mayor, de igual manera se destacan las actividades que representen menos riesgos para el AM a la hora de realizar un ejercicio físico sobresaliendo entre las modalidades deportivas las actividades de natación y cardio.

Referencias Bibliográficas

- CAJASAN. (2013). *Cajasan*. Recuperado el 13 de Abril de 2016, de Programa para el adulto mayor: http://www.cajasan.com/Servicios/Cultura/Paginas/adulto_mayor.aspx
- Calderon, J. M. (2014). *Ministerio de agricultura y desarrollo rural*. Obtenido de <https://www.minagricultura.gov.co/planeacion-control-gestion/Gestin/Plan%20de%20Acci%C3%b3n/PLAN%20NACIONAL%20DE%20DESARROLLO%202014%20-%202018%20TODOS%20POR%20UN%20NUEVO%20PAIS.pdf>
- CARREÑO, J. I. (1997). INSTITUTO DE DEPORTES Y RECREACION DE BUCARAMANGA. En J. I. CARREÑO, *INSTITUTO DE DEPORTES Y RECREACION DE BUCARAMANGA* (págs. 22-24). BUCARAMANGA: INDERBU.
- COMFENALCO. (s.f.). *Recreacion y deporte*. Recuperado el 13 de Abril de 2016, de Canitas alegres: http://www.comfencosantander.com.co/index.asp?Id_seccion=50&id=1&flota=a
- CONFECAMARAS. (17 de 09 de 2018). *RUES*. Obtenido de http://versionanterior.rues.org.co/RUES_Web/Consultas
- CRUZ ROJA COLOMBIANA. (enero de 2016). *INSTITUTO DE EDUCACION CRUZ ROJA COLOMBIANA*. Recuperado el 13 de ABRIL de 2016, de INSTITUTO DE EDUCACION CRUZ ROJA COLOMBIANA: http://www.iavel.edu.co/index.php?Option=com_k2&view=item&layout=item&id=12&Itemid=294
- Durán, A. V. (2010). *Enfermedad crónica en adultos mayores*. 16 - 28.
- ECURED. (s.f.). *Ecured*. Recuperado el 11 de abril de 2016, de ecured: <http://www.ecured.cu/Acuaterobics>
- ENCICLOPEDIA DE NEGOCIOS PARA EMPRESAS. (junio de 2016). *Shopify*. Obtenido de shopify: <https://es.shopify.com/enciclopedia/plan-de-negocios>
- Gaines, M. P. (s.f.). *Actividades Acuaticas*. En M. P. Gaines, *Actividades Acuaticas* (págs. 13-14). Barcelona: Paidotribo.
- INDERBU. (2012). *Instituto de la juventud, el deporte y la recreacion de Bucaramanga*. Recuperado el 13 de Abril de 2016, de INDERBU: <http://www.inderbu.gov.co/?Q=proyecto/proyecto-festivales-para-la-tercera-edad>

- Lopez, A. C. (2016). *ACTIVIDAD FISICA EN ADULTOS MAYORES DE LOS CENTROS DE VIDA DE*. Cartagena.
- Mantilla, H. (2016). *Siipe.co*. Obtenido de Floridablanca ahora puede mas :
<http://www.siipe.co/wp-content/uploads/2014/08/Plan-Floridablanca.pdf>
- OMS. (septiembre de 2015). *Organizacion mundial de la salud*. Obtenido de orgnizacion mundial de la salud: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs404/es/>
- Oms. (2016). *ORGANIZACION MUNDIAL DE LA SALUD*. Obtenido de
<http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs344/es/>
- OMS. (2017). *Organizacion mundial de la salud*. Obtenido de OMS:
<http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs355/es/>
- OMS. (2017). *ORGANIZACIONMUNDIAL DE LA SALUD*. Obtenido de
http://www.who.int/dietphysicalactivity/factsheet_olderadults/es/
- OMS. (2018). *Estrategia mundial sobre régimen alimentario, actividad física y salud*. Obtenido de OMS: http://www.who.int/dietphysicalactivity/factsheet_olderadults/es/
- Osorio, E. A., Raygoza, N. P., & Paloalto, L. R. (2013). Barreras percibidas y nivel de actividad física en adultos mayores de Aguascalientes. *Scielo Analytics*.
- REPUBLICA DE COLOMBIA. (18 de Enero de 1995). *Ministerio de Educacion*. Recuperado el 13 de Abril de 2016, de Ministerio de Educacion :
http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-85919_archivo_pdf.pdf
- REPUBLICA, C. D. (27 de diciembrre de 2002). *Alcaldia de bogota*. Obtenido de alcaldia de bogota : <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?I=6778>
- Restrepo, J. A., & Durango, F. D. (2007). Elaboración del plan de negocio para la formación de la empresa de servicios. *Elaboración del plan de negocio para la formación de la empresa de servicios*. Medellin, antioquia, colombia.
- SENA. (27 de diciembre de 2002). *SENA*. Obtenido de SENA:
<http://www.fondoemprender.com/sitepages/queesfondoemprender.aspx>
- Silvia González, O. L. (2014). Niveles de actividad física de la población colombiana: *Biomedica*.
- Social, M. D. (abril de 2013). *Ministerio de Salud y Protección Social*. Obtenido de ENVEJECIMIENTO DEMOGRÁFICO. COLOMBIA 1951-2020:
<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/bibliotecadigital/RIDE/DE/PS/Envejecimiento-demografico-Colombia-1951-2020.pdf>

Universidad santo tomas. (2018). *Proyeccion social*. Obtenido de <http://www.ustabuca.edu.co/post5438752/la-santoto-amplia-su-programa-de-actividad-fisica-para-adulto-mayor>

Vanguardia liberal. (10 de julio de 2013). *Vanguardia.com*. Obtenido de <http://www.vanguardia.com/santander/bucaramanga/215772-enfermedades-cronicas-no-transmisibles-primera-causa-de-mortalidad-en-s>

10 Apéndices

Apéndice A. Consentimiento informado

CONSENTIMIENTO INFORMADO

PLAN DE NEGOCIOS –para la creación de una empresa prestadora de servicios relacionados con la danza en medio acuático, dirigido al adulto mayor en el municipio de Floridablanca- Santander

POR FAVOR LEA DETENIDAMENTE Y HAGA LAS PREGUNTAS QUE DESEE HASTA SU TOTAL COMPRENSIÓN.

Usted ha sido invitado a participar en el estudio titulado “PLAN DE NEGOCIOS –para la creación de una empresa prestadora de servicios relacionados con la danza en medio acuático, dirigido al adulto mayor en el municipio de Floridablanca- Santander” que tiene como investigador principal al Sergio Fernando Garzón Hernández perteneciente al programa de especialización en Administración Deportiva, y al profesor Nelson Correa Pacheco como asesor del proyecto.

Se le informa que la meta de este plan de negocios es realizar un estudio de mercados para mirar la factibilidad de la creación de una empresa prestadora de servicios relacionados en el medio acuático dirigido al adulto mayor. Si usted accede a participar en este estudio, deberá responder una encuesta donde se le harán preguntas relacionadas con datos generales, preferencias a la hora de realizar actividad física y regularidad con la que realiza ejercicio físico. La realización de esta encuesta tendrá una duración aproximada de 15 minutos.

Por otra parte, es importante resaltar que su participación en este estudio es completamente voluntaria y si decide participar y firmar el presente consentimiento, este podrá retirarlo en el momento que así lo desee. Además, la información recolectada será usada con fines académicos y ni su nombre ni sus datos personales serán publicados de manera individual. Adicionalmente, se le tomarán algunos registros fotográficos o de video durante la encuesta si usted lo permite.

Finalmente, con la firma doy fe que se me ha explicado claramente el fin de esta encuesta, y se me han contestado todas mis preguntas y resuelto todas mis dudas. A continuación, se encuentran los teléfonos de las personas a las cuales puede contactar en caso de querer aclarar más inquietudes: Investigador principal: (Sergio Fernando Garzón Hernández al celular 3167585665. Asesor: Nelson Correa Pacheco. Celular: 3185956235)

Si usted acepta participar, por favor escriba su nombre y firme en el espacio a continuación:

Nombre: _____ **Firma:** _____

C.C_ o NIP_: _____ **de:** _____

Dirección: _____ **Teléfono:** _____

Nota aclaratoria:

Entiendo que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando éste haya concluido. Para esto, puedo contactar al investigador al teléfono anteriormente mencionado

Apéndice B. Formato de encuesta

Estudio de mercado para la creación de una empresa prestadora de servicios relacionados con la danza en medio acuático, dirigido al adulto mayor en el municipio de Floridablanca-Santander

Por favor, dedique de 10 a 15 minutos a responder esta encuesta; los resultados servirán para realizar el estudio de mercados para la creación de un empresa prestadora de servicios relacionados con la danza en medio acuático, dirigido al adulto mayor.

Sus respuestas serán tratadas de forma confidencial y anónima. Es importante que responda con sinceridad.

DATOS GENERALES

1. Fecha: D / _____ M / _____ A / _____

2. Género: 0 ☐ Masculino / 1 ☐ femenino

3. Fecha de Nacimiento: D / M / A

4. Edad: _____

5. En los últimos seis meses ¿usted ha practicado algún tipo de ejercicio físico?

0 ☐ No 1 ☐ Si

6. ¿Con que regularidad realiza actividad física o ejercicio físico a la semana?:

0 ☐ nunca	3 ☐ Tres veces
1 ☐ Una vez	4 ☐ Más de tres veces
2 ☐ Dos veces	

7. ¿Cuál o cuáles de los siguientes ejercicios son de su preferencia al momento de realizar actividad física?:

- | | | | | | |
|---|--------------------------|---------|---|--------------------------|---------------------------|
| 0 | ☐ | Caminar | 3 | ☐ | Ejercicios en el gimnasio |
| 1 | ☐ | Trotar | 4 | ☐ | Bailar |
| 2 | ☐ | nadar | 5 | ☐ | otro |

¿Cuál? _____

8. ¿Al momento de realizar actividad física usted prefiere?:

- | | | | | | |
|---|--------------------------|---------------------|---|--------------------------|--|
| 0 | ☐ | Realizarla solo (a) | 1 | ☐ | Dirigida por un profesional del deporte. |
|---|--------------------------|---------------------|---|--------------------------|--|

9. ¿A que intensidad prefiere realizar la actividad física?:

- | | | |
|---|--------------------------|----------|
| 0 | ☐ | Baja |
| 1 | ☐ | Moderada |
| 2 | ☐ | Vigorosa |

10. ¿usted ha pertenecido a un grupo de adulto mayor dirigido por un profesional en el deporte?

- | | | | | | |
|---|--------------------------|----|---|--------------------------|----|
| 0 | ☐ | No | 1 | ☐ | Si |
|---|--------------------------|----|---|--------------------------|----|

11. Si la respuesta anterior es afirmativa, ¿a qué grupo pertenece o ha pertenecido?:

_____.

12. ¿Le gustaría pertenecer a un programa de actividad física relacionada con la danza en el medio acuático dirigida al adulto mayor?:

- | | | | | | |
|---|--------------------------|----|---|--------------------------|----|
| 0 | ☐ | No | 1 | ☐ | Si |
|---|--------------------------|----|---|--------------------------|----|

13. Si la respuesta anterior es afirmativa, ¿en que zona del municipio de Floridablanca le gustaría que se realizara?:

- | | | |
|---|--------------------------|-------------------------------|
| 0 | ☐ | Sur de Floridablanca |
| 1 | ☐ | Al norte de Floridablanca |
| 2 | ☐ | Al oriente de Floridablanca |
| 3 | ☐ | Al occidente de Floridablanca |
| 4 | ☐ | Otro |

¿Cuál? _____

14. ¿Qué tipo de actividad física le gustaría encontrar en esta empresa?

15. ¿Usted estaría dispuesto a cancelar una mensualidad por recibir este servicio?

0 ☐ No 1 ☐ Si

16. Si la respuesta anterior es afirmativa, ¿Qué valor estaría dispuesto a cancelar por esta mensualidad?

0	☐	Menor a 50.000
1	☐	50.000
2	☐	Otro valor

¿Cuál? _____