

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA AMPLIACIÓN DE LOS SERVICIOS DE
ACTIVIDAD FÍSICA EN EL CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO
PILATES WAY DE LA CIUDAD DE CALI

NAZLHY JOHANNA CRISTANCHO HERNANDEZ

UNIVERSIDAD DEL VALLE
INSTITUTO DE EDUCACIÓN Y PEDAGOGIA
ÁREA DE EDUCACIÓN FÍSICA Y DEPORTE
PROFESIONAL EN CIENCIAS DEL DEPORTE
SANTIAGO DE CALI
DICIEMBRE 2014

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA AMPLIACIÓN DE LOS SERVICIOS DE
ACTIVIDAD FÍSICA EN EL CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO
PILATES WAY DE LA CIUDAD DE CALI

NAZLHY JOHANNA CRISTANCHO HERNANDEZ

Trabajo de grado para optar al título de
PROFESIONAL EN CIENCIAS DEL DEPORTE

ESNEL GONZALEZ HERNANDEZ

Tutor

UNIVERSIDAD DEL VALLE
INSTITUTO DE EDUCACIÓN Y PEDAGOGIA
ÁREA DE EDUCACION FÍSICA Y DEPORTE
PROFESIONAL EN CIENCIAS DEL DEPORTE
SANTIAGO DE CALI
DICIEMBRE 2014

TABLA DE CONTENIDO

PAG.

INTRODUCCIÓN9

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....11

JUSTIFICACION.....15

CAPITULO I

1. MARCO TEORICO

1.1 MARCO CONCEPTUAL.....18

1.2 MARCO LEGAL.....28

1.3 MARCO CONTEXTUAL.....36

1.4 MARCO TECNICO.....75

CAPITULO II

2. OBJETIVOS Y MARCO METODOLOGICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 OBJETIVOS

2.1.1 Objetivo general.....99

2.1.2 Objetivos específicos.....99

2.2 MARCO METODOLOGICO

2.2.1 Tipo de estudio.....100

2.2.2 Población y muestra101

2.2.3. Metodología.....101

2.3 PROCEDIMIENTO

2.3.1. Procesamiento de datos.....103

CAPITULO III

3. RESULTADOS

3.1 Análisis de resultados.....104

CONCLUSIONES.....111

BIBLIOGRAFIA.....112

ANEXOS.....	118
-------------	-----

INDICE DE FIGURAS

	PAG.
Figura 1. Aptitud física en el fitness.....	20
Figura 2. Fase de respiración.....	26
Figura 3. Alineación neutral Ejercicio Preparatorio.....	26
Figura 4. Depresión de los hombros Ejercicio Preparatorio.....	26
Figura 5. Elevación de brazos Ejercicio Preparatorio.....	26
Figura 6. Ubicación de la caja torácica Ejercicio Preparatorio.....	26
Figura 7. Legdrops Ejercicio Preparatorio.....	26
Figura 8. Bridges o puentes Ejercicio Preparatorio.....	26
Figura 9. Hip Rolls Ejercicio Preparatorio.....	26
Figura 10. Spinecurls o pelviccurls Ejercicio Preparatorio.....	26
Figura 11. Catstretch o estiramiento del gato Ejercicio Preparatorio.....	26
Figura 12. Shell stretch o la postura del niño Ejercicio Preparatorio.....	26
Figura 13. AB Preps/Bracing Ejercicio Preparatorio.....	26
Figura 14. El dardo Ejercicio Preparatorio.....	26

INDICE DE TABLAS

PAG.

Tabla1. Competencia existente en la ciudad de Cali.....	47
Tabla 2. Patología de Morbilidad por diagnostico en Cali.....	65
Tabla 3. Patologías indicadoras de mayor riesgo o actual padecimiento de discapacidad.....	66
Tabla4. Análisis DOFA.....	70
Tabla 5. Diagrama del proceso de producción en los servicios de fitness y de Pilates en la empresa Pilates Way. Estrategia: brindar jornadas de ejercicios preparatorios para el fitness en distintas áreas de la comuna 19.....	77
Tabla 6. Balance general de la empresa (Promedio mensual).....	86
Tabla 7. Capacidad financiera de la empresa y recursos con los que cuenta.....	88
Tabla 8. Proyección financiera 1er. semestre.....	93
Tabla 9. Proyección financiera 2do. Semestre y resultados de la inversión.....	96

INDICE DE GRAFICOS

	PAG.
Grafico 1. Pregunta 1 de la entrevista a los clientes del gimnasio.....	104
Grafico 2. Pregunta 2 de la entrevista a los clientes del gimnasio.....	104
Grafico 3. Pregunta 3 de la entrevista a los clientes del gimnasio.....	105
Grafico 4. Pregunta 4 de la entrevista a los clientes del gimnasio.....	105
Grafico 5. Pregunta 5 de la entrevista a los clientes del gimnasio.....	106
Grafico 6. Pregunta 5 de la entrevista a los clientes del gimnasio.....	106
Grafico 7. Pregunta 1 de la entrevista a los posibles clientes del gimnasio.....	107
Grafico 8. Pregunta 2 de la entrevista a los posibles clientes del gimnasio.....	107
Grafico 9. Pregunta 3 de la entrevista a los posibles clientes del gimnasio.....	107
Grafico 10. Pregunta 4 de la entrevista a los posibles clientes del gimnasio.....	108
Grafico 11. Pregunta 5 de la entrevista a los posibles clientes del gimnasio.....	108
Grafico 12. Pregunta 6 de la entrevista a los posibles clientes del gimnasio.....	108
Grafico 13. Pregunta 7 de la entrevista a los posibles clientes del gimnasio.....	109

Grafico 14. Pregunta 8 de la entrevista a los posibles clientes del gimnasio.....109

RESUMEN

la empresa Pilates Way encuentra la necesidad de conocer por medio de este estudio de factibilidad enfocado a la ampliación de los servicios de actividad física, todas las posibilidades que tiene de ampliar su capacidad para atraer recursos y especialmente mercado a fin de reunir recursos para futuros proyectos, pues hasta el momento percibe que continua con la asistencia de los mismos clientes, con un aumento muy disminuido de los mismos y un flujo de los clientes que asisten al gimnasio muy pasivo, lo que le crea grandes preocupaciones a la empresa, ya que otras empresas cuentan con magnas plataformas de espacio y una muy amplia infraestructura, lo que le hace pensar en la necesidad de tomar decisiones rápidas, apropiadas, acertadas y oportunas para continuar en un proceso de mejoramiento.

Los resultados económicos que se proponen aún no despegan, lo que crea la necesidad conocer su capacidad tecnológica, profesional en recursos humanos, financiera entre otros para tomar medidas urgentes que permita evitar que la empresa sea sacada del mercado ante la masiva competencia y la capacidad de las multinacionales para absorber el mercado, sobre todo cuando sus clientes desean seguir viniendo a la empresa.

PALABRAS CLAVES

Pilates, actividad física, acondicionamiento físico, fitness, estudio de factibilidad, mercadeo financiero, administración deportiva.

INTRODUCCIÓN

Actualmente está tomando fuerza el surgimiento de una cultura al cuerpo como en la época de los griegos, en la cual las personas tratan de contar con un cuerpo más bello, estético, fuerte, saludable y lleno de vitalidad en general, lo que ha hecho que el mercado del fitness cada vez vaya tomando más fuerza y atrayendo más consumidores, podría decirse que este mercado no solo le ha quitado clientes al mercado de los espectáculos, sino que estos hayan tenido que llevar todas aquellas prácticas que se centran en las ciencias del deporte, la educación física y la cultura física a la cámaras y las tarimas, lo que muestra que ha captado mucho la atención no solo de los consumidores, sino también en los grandes inversionistas, lo cual se ha convertido en un reto pero a la vez en una gran oportunidad para los profesionales del acondicionamiento físico, el deporte y la salud; pues ello ha evolucionado científicamente a tal nivel que se reconoce mundialmente la importancia del deporte y el fitness como cultura de consumo para la belleza y la salud de las personas.

Todo esto ha producido como efecto que las grandes multinacionales del fitness en la actualidad quieran expandirse en el mercado, no solo norteamericano y europeo, sino también el latinoamericano, contratando profesionales y trayendo las mejores tecnologías para acaparar los mercados, para abrirse espacio entre las ofertas que brindan las empresas donde están los mejores y más emprendedores profesionales del fitness; situación que representa un reto para la empresa Pilates Way que actualmente compite con multinacionales como BodyTech y otra amplia cantidad de empresas especializadas en el mercado en la ciudad de Cali.

Ante dicha situación la empresa Pilates Way encuentra la necesidad de conocer por medio de este estudio de factibilidad enfocado a la ampliación de los servicios de actividad física, todas las posibilidades que tiene de ampliar su capacidad para atraer recursos y especialmente mercado a fin de reunir recursos para futuros proyectos, pues hasta el momento percibe que continua

con la asistencia de los mismos clientes, con un aumento muy disminuido de los mismos y un flujo de los clientes que asisten al gimnasio muy pasivo, lo que le crea grandes preocupaciones a la empresa, ya que otras empresas cuentan con magnas plataformas de espacio y una muy amplia infraestructura, lo que le hace pensar en la necesidad de tomar decisiones rápidas, apropiadas, acertadas y oportunas para continuar en un proceso de mejoramiento.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La empresa Pilates Way brinda unos servicios técnicos muy innovadores y una amplia y diversificada infraestructura tecnológica para los clientes, todo lo que le han hecho reconocer como uno de los lugares prestigiosos en el sentido de ofrecer a la ciudadanía el sistema actual de orientar y dirigir un programa especializado para el desarrollo físico y mental de los usuarios. Sin embargo se cree que se podría superar algunas falencias observadas en cuanto a la implementación creativa de otros servicios que pueden ser factibles y complementarias. A fin de brindar mayor satisfacción y despertar en los clientes un mayor sentido de preferencia por la empresa Pilates Way, a partir de verdaderos resultados en el desarrollo de las cualidades físicas, como para la formación integral de las personas. Situación que requiere hacer un estudio que permita describir la factibilidad técnica, organizacional, jurídica, participativa del mercado y financiera para la ampliación de los servicios de actividad física en el centro de acondicionamiento físico Pilates Way de la ciudad de Cali.

A partir de estas circunstancias se puede destacar que en cuanto a su estructura interna, mencionan que actualmente cuentan con espacios disponibles para ampliar los servicios de la empresa, pero que dado el alto nivel de la competencia desean saber que tan viable es comprar mayor infraestructura o tecnología para aprovechar el espacio restante, o buscar otras formas de atraer más clientes y con ello alcanzar mayores ingresos a la empresa. Sumado a lo cual, lo único que les brinda mayor confianza es que el gimnasio está ubicado en la zona central del Barrio Camino Real, que brinda seguridad y confianza a los clientes, estando ubicados en una barrio que podría tener más de 5500 habitantes, pues se encontró que en este habitan “4371 Habitantes según el último censo del barrio en 1994” Alcaldía de Santiago de Cali (2014). Pero a la vez se trata de un barrio que está cerca de una zona comercial estando ubicado entre la universidad Santiago de Cali y Cosmocentro cerca de un área más urbanizada, sin embargo la empresa

Pilates Way se enfrenta a una competencia muy elevada, pues en la zona existen 10 gimnasios adicionales (los cuales son: (CAF BLASER CI 52 N 3 A N-22, D'MARTIN'S Dr. Cr 42 4 A-55, LAS PILAS CENTRO DE EVENTOS Y CONVENCIONES Dr. Cr 56 11 A-63, ATLETIC GYM GIMNASIO Dr. Cr 66 2 C-46, CLUB DEPORTIVO CLUB GYM Dr. Cr 52 Oe 8-17, FITNESS PARK Dr. Cr 66 9-119, FLEXX FITNESS CENTER Dr. Cr42 8-36, CLUB SEVEN Dr. Cr56 12 A-01, DREAMS BODY GYM NEW GENERATION / JOHNNY FERNANDO HOYOS Dr. CI 59 B 2-11, PLATINUM GYM SPA FLOR DE PIEL Dr. Cr44 6 B-05) lo que crea en la misma una gran preocupación por encontrar una rápida respuesta.

Como ya se ha descrito anteriormente las circunstancias analizadas muestran un mercado altamente competitivo en el cual de 10 empresas que le compiten a Pilates Way en la localidad urbana del barrio Camino Real, solo una empresa es de alto nivel competitivo, sin embargo se está hablando de 11 empresas (incluido Pilates Way) compitiendo por un mercado (local) de más de 5500 habitantes aproximadamente, lo cual es una población muy reducida, sin embargo se trata de una empresa que está ubicada en un sector de mucha movilidad y un constante crecimiento urbanístico de mega construcciones, por su cercanía a varios centros comerciales y a una zona universitaria de alto auge y reconocimiento en la ciudad de Cali, al mismo tiempo que se encuentra cerca otro sector donde hay un amplio número de centros de estética y cirugía plástica entre otros muy concurridos por visitantes extranjeros y habitantes de estratos 4 y 5 de la ciudad, pero con proyectos de multinacionales que se proponen incursionar en el mercado en Cali y todo Colombia, situación que muestra un amplio número de oportunidades a la empresa para atraer mercado, las cuales requieren ser aprovechadas antes de tiempo (dado que vienen más multinacionales de la talla de BODY TECH) para brindarle a la empresa en un corto o mediano plazo una mayor capacidad competitiva para mantenerse en el mercado.

A partir de ello se puede mencionar que actualmente los retos son grandes, pues en la actualidad se ha encontrado que en cuanto a la participación de Pilates Way no se evidencia tan competitiva frente a otras empresas, no obstante “BodyTech Colombia registró ingresos operacionales por \$ 111.617 millones de pesos, con un aumento de 34,5 % en 2011. Para el 2013 el crecimiento en el sector de “gimnasios, spa y centros de estética” fue superior a un 25 %” (Portafolio, 2013. Pág. 1.). Lo que indica que el crecimiento de la empresa Pilates Way ha estado aproximadamente por ese promedio, adicional a lo cual hay que tener presente que BodyTech es una empresa que acapara el 50% del mercado mundial, mientras que las microempresas como Pilates Way apenas compiten con una sola sede, lo que evidencia que la empresa ha hecho una labor insuficiente en la publicidad y la calidad del servicio.

De hecho en la actualidad se encuentra un mercado muy interesante que puede estar habitando en el Barrio Camino Real o en toda la comuna 19, e incluso en toda la ciudad si se brinda un servicio de mayor calidad, variedad y disponibilidad para los clientes, pues se trata de un amplio número de personas que sufren de enfermedades que son tratables y prevenibles o las técnicas de Pilates y algunas otras actividades del fitness, en personas que sufren enfermedades profesionales y trabajadores que presentan un ausentismo laboral por enfermedades producidas por movimientos y posiciones que son repetitivos, intensos e inapropiados.

Entre otras existe una investigación hecha en la ciudad de Cali en la cual “se incluyeron 143 trabajadores de la salud en la muestra. Los síntomas musculoesqueléticos más frecuentes fueron: en el cuello (48.2%) seguido de columna lumbar (45.4%) y mano/muñeca derecha (41.2%). El 95.1% de los trabajadores presentaron algún síntoma músculo-esquelético, algunos de ellos con afectación en más de 1 segmento” (Naranjo Restrepo Diana y Silva Castaño Isaut., 2014, Pág. 1.). Lo que evidencia que sin contar los trabajadores que se dedican a labores forzosas y riesgosas, existen trabajadores que laboran aparentemente sin hacer mucho esfuerzo, sufriendo enfermedades musculo

esqueléticas y por lo tanto con alto riesgo de sufrir enfermedades osteomusculares, lo que permite evidenciar un mercado desconocido, a la hora de buscar estrategias más acertadas para acaparar el mercado que demanda actividades especializadas en Pilates y otras complementarias del Fitness para prevenir y tratar dichas enfermedades, sobre todo cuando científicamente se conoce y está comprobado que el ejercicio es más eficiente tanto para tratar como para prevenir patologías de este tipo, y especialmente en un sistema de salud y una economía tan deficientes y congestionados donde, se hace más conveniente contar con mayor nivel de salud que depender de lo que las posibilidades le brinden a un paciente en muy malas condiciones osteomusculares.

Todo lo anterior permite encontrar que se requiere tomar medidas que permitan identificar el mercado de forma más sistematizada y detallada, a fin de fortalecer la capacidad competitiva de la empresa. A lo cual hay que sumar que la empresa no conoce a fondo, cuáles son las normas dentro de las cuales debe actuar y sobre qué tipo de acciones y aspectos, está recibiendo una regulación constante. Sobre todo cuando empresas como BodyTech están ofreciendo entre otros pocos centros de acondicionamiento físico, han llegado a tal punto de eficiencia que no solo ofrecen altas condiciones físicas y muy buenas ofertas en actividades de fitness preventivas para la salud, sino también terapéuticas, dentro de todas las condiciones tecnológicas y profesionales para brindar respuestas acertadas, a lo que se refiere a las enfermedades profesionales que demandan un trabajo continuo y sistematizado que le permita a las personas restaurar su cuerpo, mantenerlo en condiciones fuertes, flexibles, estables y saludables y por lo tanto brindar un aporte integral en calidad de vida, a fin de que el organismo en la persona no se degenera, y mantenga en equilibradas y apropiadas condiciones para cualquier circunstancias en su vida social, su tiempo libre de dispersión y su tiempo de actividad laboral. Lo cual hasta el momento es un servicio que solo se ofrece a los clientes de forma personal, pues aún no existen ofertas masivas para las empresas que lo demandan, cuando muchas de ellas están buscando

estos servicios, ya que representan muy importantes índices de motivación hacia los trabajadores.

Lo cual crea la importante necesidad de hacer un análisis Jurídico de la legislación que rige sobre la empresa, a fin de que esta pueda contar con todas las condiciones apropiadas que demanda la empresa ante las entidades públicas de salud y del deporte, ya que los centros de acondicionamiento físico, han llegado a tal punto de eficiencia que no solo ofrecen altas condiciones físicas y muy buenas ofertas en actividades de fitness preventivas para la salud, sino también terapéuticas en lo que se refiere a las enfermedades profesionales que demandan un trabajo continuo y sistematizado que le permita a las personas restaurar su cuerpo, mantenerlo en condiciones fuertes, flexibles, estables y saludables y por lo tanto brindar un aporte integral en calidad de vida, a fin de que el organismo en la persona no se degenere, y mantenga en equilibradas y apropiadas condiciones para cualquier circunstancias en su vida social, su tiempo libre de dispersión y su tiempo de actividad laboral. Sin embargo actualmente no se cuenta con los suficientes recursos para atraer más mercado a la empresa tanto a nivel personal o en efecto por obvias razones la capacidad tecnológica y financiera para acaparar mercado a nivel corporativo se hace muy escasa.

Todas estas circunstancias hacen necesario elaborar un estudio muy detallado que permita describir la factibilidad técnica, organizacional, jurídica, participativa del mercado y financiera para la ampliación de los servicios de actividad física en el centro de acondicionamiento físico Pilates Way de la ciudad de Cali. A fin de que otras investigaciones profundicen en las posibilidades de que tienen los profesionales en ciencias del deporte y la educación física para incursionar en el mercado como grandes emprendedores profesión.

A pesar de que Pilates Way sea un centro de acondicionamiento físico que desarrolla estrategias de producción y rendimiento desde un sistema integrado

de Gestión de calidad, contando con un reconocimiento como centro altamente calificado y siendo identificado como un lugar novedoso en lo que se refiere al desarrollo y mantenimiento del cuerpo como un todo. Los resultados económicos que se proponen aún no despegan, lo que crea la necesidad conocer su capacidad tecnológica, profesional en recursos humanos, financiera entre otros para tomar medidas urgentes que permita evitar que la empresa sea sacada del mercado ante la masiva competencia y la capacidad de las multinacionales para absorber el mercado, sobre todo cuando sus clientes desean seguir viniendo a la empresa.

De acuerdo al contextos y las circunstancias anteriormente descritas y analizadas y respondiendo a los anteriores interrogantes surge la necesidad de preguntarse ¿Cuál es la factibilidad jurídica, de mercado, organizacional técnica y financiera del “centro de acondicionamiento físico Pilates Way” para lograr una apropiada ampliación de los servicios de actividad física en de la ciudad de Cali?.

JUSTIFICACIÓN

Actualmente Colombia se enfrenta a una realidad económica donde reinan el libre comercio con la implantación del neoliberalismo y un amplio número de tratados de libre comercio TLC con grandes potencias, que han dejado a Colombia en desventaja no solo con estos países, sino también con muchos países subdesarrollados como Perú, Ecuador, Brasil, México, Panamá y Chile, los cuales adicionalmente a los países desarrollados también cuentan con grandes magnates que invierten en Colombia, pero los Colombianos aún no hemos podido expandirnos hacia el exterior, lo que hace ver que nuestra economía no solo depende en gran parte de los inversionistas extranjeros, sino también de la capacidad que tengan las grandes, medianas y pequeñas empresas, para resistir en la competencia que nos hacen y los recursos que van saliendo de Colombia hacia los bancos de otros países, lo que hace cada vez más difícil que nuestra economía crezca, siendo este un contexto nacional y global que afecta sobre una empresa como Pilates Way que con méritos a tratado de resistir en el mercado especialmente ante las multinacionales internacionales como BODY TECH que pretenden sacarla del mercado.

A ello hay que sumar que la empresa ha hecho importantes esfuerzos, sin lograr las metas propuestas pues cuenta con una diversidad de tecnologías, muy conocidas en el mercado y brinda servicios muy eficientes en actividades de fitness y Pilates para prevención en salud y hacer terapia física, hasta brindarle a la persona un proceso de restauración y acondicionamiento físico de su cuerpo y bienestar integral de su mente. Pues actualmente se brindan avanzados servicios en valoración funcional, evaluación de la composición corporal, clases de cardiopilates, clases de Pilates en mat (piso) y reformers (máquinas de Pilates), rehabilitación física y sistema de suspensión corporal (TRX) entre otros que a pesar de ser agradables para los clientes no logra atraer más clientes. Situación que demanda definir los recursos financieros suficientes y necesarios para invertir de forma eficiente y acertada en la

ampliación y mejoramiento de los servicios del centro de acondicionamiento físico Pilates Way de la ciudad de Cali.

Dicha situación hace necesario buscar opciones que permitan acaparar un mercado que está flotante en medio de una realidad social en la cual está en auge la exaltación de la cultura física primordialmente vista desde la belleza física, y en un segundo plano el bienestar y salud física, lo que hace necesario promover una actividad física que haga cambiar esta tendencia y esta percepción a fin de que los propios clientes se conviertan en activos promotores de una nueva perspectiva de la cultura física, pues lo que más atrae en los grandes gimnasios de las multinacionales es la emoción o placer momentáneo.

Todo lo cual hace creer que la empresa no ha identificado bien cuáles son sus debilidades ante la competencia que enfrentan y sus oportunidades ante la oferta del mercado, a la vez que no han hecho el esfuerzo de ampliar y diversificar su oferta apropiada y acertadamente para no ver estancados sus ingresos frente a la competencia del mercado sobre todo cuando en la actualidad, la competencia sigue aumentando pues ya existen datos de empresas que tiene previsto abrir unos “150 establecimientos al público entre ellas las marcas BF+Fit, Altalit, BubaGym, Hard Candy Fitness y VivaFit,” (Portafolio, 2013. Pág. 1.) Adicional a lo cual se puede decir que BODY TECH puede haber reflejado un crecimiento del 38% en sus ventas en el 2013 en la ciudad de Cali o más, si se tiene en cuenta datos ya analizados, lo que permite reflejar que se requiere de una un profundo estudio del mercado que permita definir estrategias acertadas para acaparar el mercado de una forma más creativa, innovadora y eficiente que la competencia. Lo que requiere por lo tanto determinar la estructura organizacional más acertada, económica y estratégica para lograr ampliación de los servicios de actividad física en el centro de acondicionamiento físico Pilates Way de la ciudad de Cali.

Para lo cual se requiere conocer no solo la demanda de actividades de fitness enfocadas a la belleza, ya que esta prácticamente está en auge y llegan menos dificultad, sino con mayor concentración la demanda especializada que demanda servicios de actividades de fitness y Pilates para la prevención en salud y las terapias físicas en salud, a base de ejercicios de Pilates. Sobre todo cuando en la actualidad se demuestran, cada vez más casos de frecuentes enfermedades profesionales y caso de ausentismo laboral, productos de consecuencias negativas en los sistemas óseo y muscular.

Dicha situación hace álgido tomar acciones ideales para evaluar las condiciones, participativas del mercado de “fitness y ciencias del deporte” relacionados con los servicios que oferta el centro de acondicionamiento Pilates Way y sus posibilidades de ampliación. Lo que se convierte en un mercado que se puede ver como prioritario en el diseño de portafolio de servicios, las labores de mercadeo y Marketing sobre todo cuando es un foco desconocido del mercado del Fitness y tiene una alta demanda en el sector (en buen precio y servicios de alta calidad), ante una competencia desaforada y altamente desigual de las microempresas del fitness ante las multinacionales internacionales del fitness, dada la capacidad de estas para acaparar los mercados. Lo que requiere conocer los procedimientos técnicos y requerimientos tecnológicos necesarios para la cualificación y el mejoramiento de los servicios que se brinda a los usuarios del centro de acondicionamiento físico Pilates Way de la ciudad de Cali.

Partiendo de esta premisa y teniendo en cuenta todos los aspectos anteriormente analizados y las urgencias o interrogantes que estos mismos dejan ver se hace necesario describir la factibilidad técnica, organizacional, jurídica, participativa del mercado y financiera para la ampliación de los servicios de actividad física en el centro de acondicionamiento físico Pilates Way de la ciudad de Cali.

CAPITULO I

1. MARCO TEORICO

1.1 MARCO CONCEPTUAL

El Fitness

La época de los Griegos y su cultura hacia el cuerpo físico, a la vez que otras culturas que hicieron culto al cuerpo físico en épocas anteriores, podría decirse hace más de 2000 años hoy vuelven a tomar un auge muy importante y reconocido, dadas sus bondades en la salud y la belleza. Con base en ello se puede decir que se trata de una sociedad actual que se hace más consciente de la importancia de hacer ejercicio, lo que hace definir “el fitness como una actividad física realizada de forma repetida (varias veces por semana) que tiene el objetivo de que nos sintamos mejor, tanto física como psicológicamente, adicional a lo cual en fitness también se cuida la alimentación y se supervisa la salud. El que se realiza en gimnasio que tenga sala de musculación” Salud (2014), entre otras posibilidades como el trabajo sobre los tendones, que son los que permiten unir eficientemente los músculos al sistema óseo. Ya que sin una sincronización y funcionamiento eficiente y equilibrado entre estos tres sistemas la persona puede sufrir accidentes o síntomas patológicos de enfermedades osteomusculares de origen laboral y musculo esqueléticas por efectos de la vejez. Lo que hace tan importante las actividades de fitness dadas sus facultades.

Componentes básicos del fitness

Conociendo que el fitness refleja un amplio potencial en los beneficios que puede brindar, se hace importante primero dar a conocer los propósitos y

beneficios directos del fitness para que las personas puedan mejorar su calidad de vida, los cuales están descritos en el siguiente orden:

1. Mejorar la resistencia aeróbica. Para ello se trabaja con ejercicios fraccionados al menos varias veces por semana.
2. Obtener una resistencia muscular localizada. Se usan pesas o aparatos. Este tipo de resistencia permite a un músculo repetir un movimiento y mantener una tensión durante cierto tiempo. Se hacen repeticiones de 10 a 20 ejercicios en 3 o 4 series.
- 3.- Conseguir fuerza muscular. Es la capacidad que tiene un músculo para efectuar mucha tensión. Esto se consigue mediante la realización de ejercicios de fuerza máxima, trabajando con cargas en la sala de musculación. Se hacen varias series, descansando un minuto o más después de cada serie.
- 4.- Tener mayor flexibilidad corporal. Se realizan ejercicios de movilidad articular para que las articulaciones no pierdan recorrido.
- 5.- Lograr un equilibrio armonioso de la estructura corporal. Se han de respetar los porcentajes considerados sanos de músculos, grasas y huesos (que son distintos en el hombre y en la mujer).

El fitness consigue no solo un bienestar físico, sino que también aumenta la autoestima y hace que nos sintamos psicológicamente mejor” Salud (2014). Todo lo cual permite evidenciar que fundamentalmente el fitness se propone aportar fortaleza, resistencia y equilibrio entre los sistemas aerobio, muscular y óseo, ya procura que la flexibilidad del cuerpo y la fuerza de los músculos permitan al cuerpo mantener un movimiento dinámico y resistente de todo el sistema osteomuscular sin sufrir lesiones y síntomas negativos que surgen de la actividad laboral y los movimientos, repetitivos y posiciones inadecuadas que exigen. Lo que se puede entender mejor en la figura 1, que

explica la aptitud física del fitness como un estilo de vida favorable para el cuerpo y la mente.

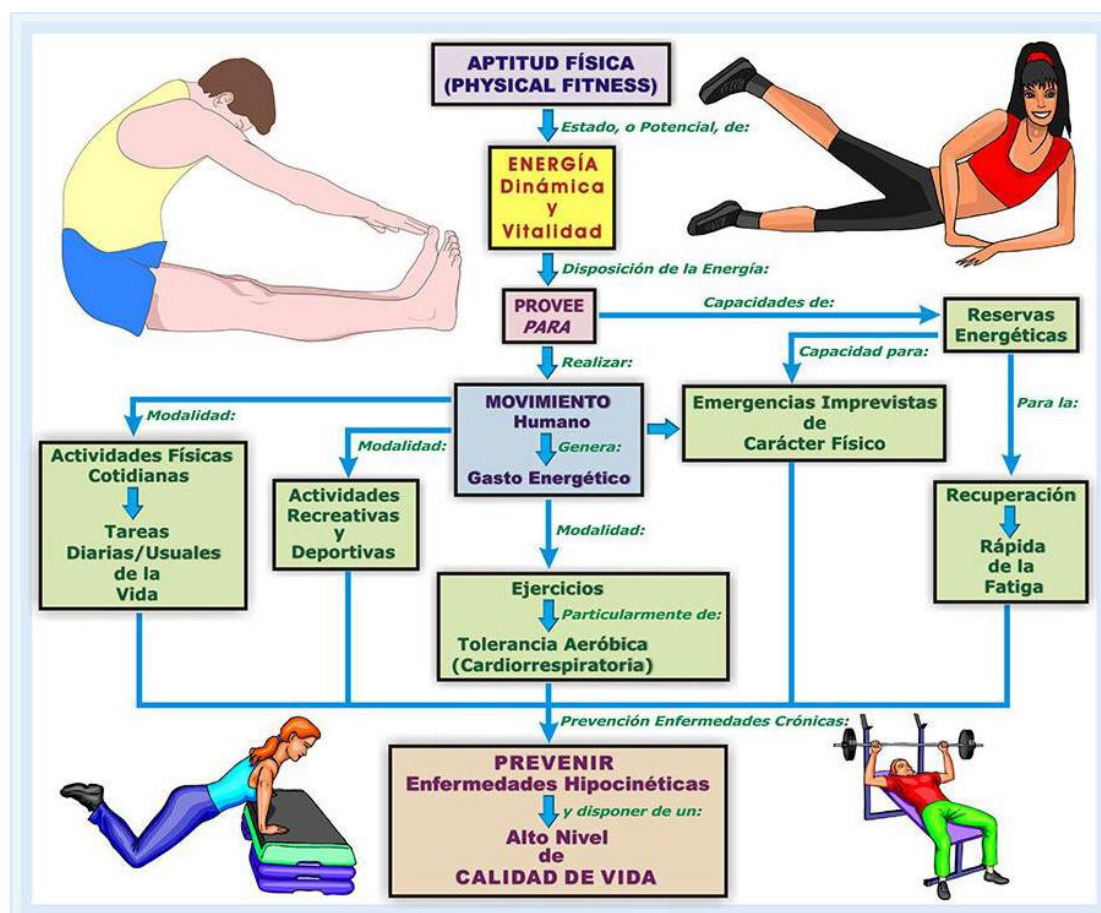


Figura 1. Aptitud física en el fitness (tomado de Lopategui 2014)

Definición del método de Pilates.

Es importante destacar que dentro del fitness existen muchas opciones para hacer ejercicio aeróbico, anaeróbico, de fuerza y resistencia, pero actualmente existe una técnica, altamente avanzada llamada Pilates, la cual es un "sistema de acondicionamiento físico y mental llamado "Contrología" que Pilates su creador definió como "La ciencia y el arte del desarrollo coordinado del Cuerpo-Mente-Espíritu a través de movimientos naturales bajo estricto control de la conciencia". Hay que agregar que para desarrollar esta disciplina, Pilates empleó sus conocimientos de Yoga, Artes Marciales y fisicoculturismo e incluyó

elementos del Yoga, los antiguos métodos griegos y romano y la danza, pero los llevó más allá combinando estas habilidades con su conocimiento del ejercicio físico y la anatomía. Posteriormente esta técnica fue difundida como Método Pilates, en honor a su creador”(Método de Pilates, 2014, Pág.1.). Lo que explica el motivo por el cual se le ha dado su nombre, no obstante se trata de la unión sistemática de varios conocimientos especializados que le brindan culto al cuerpo fuerte, flexible, resistente, equilibrado y saludable.

De hecho es tan elaborada que ha sido copiada por millones de personas y expandida en el mundo entero, se ha vuelto casi insuperable dada la magnitud de la visión y el número de conocimientos con que fue diseñada y proyectada, pues se trata de “un sistema de acondicionamiento físico que permite ponerse en forma, curar lesiones o entrenar a fondo de una forma suave, diferente y muy agradable. No se basa en el esfuerzo físico ni en la quema de grasas a cualquier precio, sino que es un método que apuesta por un nuevo enfoque de la actividad física, donde prima la reeducación postural y una apertura a las prácticas cuerpo y mente”(Método de Pilates, 2014, Pág.1.). Especialmente en lo que llamamos la postura, la fuerza, la resistencia, la flexibilidad y el equilibrio de la columna vertebral y la conexión flexible, fuerte, resistente, armónica y simétrica de las extremidades con los sistemas óseos que se conectan a la columna. Lo que permite reflejar un sistema verdaderamente ingenioso e inigualable.

Utilidad y beneficios que aporta el método de Pilates

Es muy importante conocer que los efectos de lo que logró Pilates fue algo más nacido de una causa altruista con una amplia y sistematizada sabiduría en el conocimiento del cuerpo humano, sobre todo porque “Pilates inició su trabajo para la gente de la calle y como técnica de rehabilitación y de acondicionamiento”(Método de Pilates, 2014, Pág.1.). Lo que demuestra un verdadero potencial de dicha técnica para aprovechar en posibilidades alternativas del mercado.

No obstante su eficiencia fue tan asombrosa y demostrada que esta llegó a “ser parte del entrenamiento de bailarines y bailarinas. A demás, muchos bailarines, deportistas de la elite y famosos acudían a este sistema para recuperar su forma y su fuerza y también fue pronto adoptado por fisioterapeutas y ortopedistas como un complemento muy beneficioso para la rehabilitación de pacientes, en centros hospitalarios y centros de rehabilitación física para solucionar lesiones de deportistas, bailarines y personas activas, en general” (Método de Pilates, 2014, Pág.1.). Lo que permite demostrar que la técnica de Pilates es una oferta de un gran potencial que demanda ser aprovechada, aun cuando no esté liderando las demandas del mercado de fitness, ya que es especialmente útil para un sector especializado para el consumo que surge de los riesgos y las consecuencias de las enfermedades laborales en patologías osteomusculares, a la vez que es requerida por una amplia población de personas de la tercera edad que demandan ejercicios, terapias de Pilates para superar síntomas negativos de enfermedades musculo esqueléticas, lumbares y aeróbicas que pueden ser prevenidas y tratadas con el método de Pilates.

Este método ha sido tan útil y beneficio que se ha vuelto “popular en EE.UU en el mundo de la danza de una forma casi secreta, a pesar de que esta técnica tiene 70 años de historia, ha sido difundida tan sólo hace 8 años cuando, ha comenzado a difundirse en algunos países de Europa, Latino América y Oceanía, ya que anteriormente sólo se manejaba en círculos de bailarines y estrellas de espectáculo Hollywood. Y, sólo desde hace unos 6 años, ha comenzado a crecer su reconocimiento por parte del público, sobre todo en EEUU y el Reino Unido” (Método de Pilates, 2014, Pág.1.). Lo que demuestra el éxito de la misma. Sin embargo lo que más atrae a las personas son las tecnologías y la amplia diversidad plataformas de servicios de fitness en los grandes gimnasios. Lo que le muestra a Pilates Way que existe un mercado especializado que demanda ampliamente sus servicios.

Es importante tener muy presente que “Pilates es mucho más que un método es toda una filosofía de entrenamiento del cuerpo y la mente. Que tiene como objetivo: lograr un control preciso del cuerpo de la forma más saludable y eficiente posible. En definitiva, conseguir un equilibrio muscular, reforzando los músculos débiles y alargando los músculos acortados. Esto lleva a aumentar el control, la fuerza y la flexibilidad del cuerpo, respetando las articulaciones y la espalda. A fin de permitir al practicante conseguir la armonía de cuerpo y mente y desarrollar sus movimientos con gracia y equilibrio”(Método de Pilates, 2014, Pág.1.) ya que ello le permite a la persona no solo lograr un bienestar en el cuerpo, sino también una importante estabilidad emocional e incluso trabajar sobre su autoestima.

Este método es verdaderamente extraordinario “Los resultados del método Pilates son visibles a corto plazo, no hace falta machacarse en largas jornadas de gimnasio, según su precursor: “en diez sesiones notarás la diferencia y en treinta te cambiará el cuerpo””(Método de Pilates, 2014, Pág.1.). Lo que demuestra que a técnica, requiere ser aplicada y aprovechada estratégicamente, no solo para los clientes de la localidad del barrio Camino real, sino también a nivel corporativo para las empresas, ya que el demostrar verdaderos resultados sobre los síntomas osteomusculares de los profesionales de las mismas permite brindarle mayor reconocimiento a la empresa y ganar mayor referenciación con empresas que mas adelante pueda estar necesitadas y interesadas en los servicios de Pilates Way.

De hecho esta se convierte en un factor favorable y estratégico para ampliar los servicios del mismo para brindarlos personalizados, a domicilio o por Skype, sobre todo cuando se ha demostrado que con la técnica de “Pilates se consigue una notable tonificación muscular, se mejora el sistema sanguíneo y el linfático, se corrige la postura corporal y se estiliza la figura. El método Pilates también desarrolla aptitudes como la atención y la disciplina en quienes lo practican. Además, se logra un dominio total de la motricidad y un mayor conocimiento del propio cuerpo, lo que aumenta la autoestima y refuerza

nuestra capacidad de concentración y control. En definitiva, con Pilates conseguimos hacernos más fuertes de cuerpo y de mente” (Método de Pilates, 2014, Pág.1.). Conjunto de beneficios y utilidades que se hacen suficientemente atractivos si se dan a conocer después de haber brindado los servicios opcionales, a domicilio o por Skype para quienes no tienen tiempo o condiciones apropiadas para el desplazamiento hacia el gimnasio Pilates Way. Aun cuando los ingresos en este tipo de servicios sea menor, ello representa ampliar el reconocimiento de la empresa y empezar a abrir un escenario previo para acercarse a las zonas donde apenas empiezan a ser demandados nuestros servicios, para consolidar el conocimiento de la diversidad y calidad de ofertas de la empresa, como fin principal la salud y bienestar de sus clientes.

Forma en que se brinda una apropiada práctica del método de Pilates

Como se ha expuesto anteriormente, antes de brindar una asesoría para los clientes de Pilates Way en la explicación de cómo hacer una apropiada práctica del método de Pilates, es importante tener siempre presente que este “método trabaja especialmente lo que se denomina "centro de fuerza " o "mansión del poder", constituido por los abdominales, la base de la espalda y los glúteos. Fortaleciendo estas partes del cuerpo se trabaja la energía "desde dentro hacia fuera", permitiendo realizar libremente los movimientos del resto de la anatomía”(Método de Pilates, 2014, Pág.1.). ya que ello le permitirá al profesional en ciencias del deporte y el profesional en educación física entre otros a brindar una labor de clases de gimnasia y acondicionamiento física, con un alto nivel de equilibrio y concentración con su cuerpo y el cuerpo del cliente, paciente o alumno que esté atendiendo.

A partir de lo anterior se inician pues las actividades para los principiantes “tumbado (posición acostada), sentado, de rodillas o en posición inclinada para evitar la presión sobre los músculos o articulaciones y siempre manteniendo el

control de todas las partes del cuerpo que intervienen en las sesiones” (Método de Pilates, 2014, Pág.1.) espalda, abdominales y glúteos.

Cuando ello se convierten un conjunto de posiciones que ya domina el principiante es posible entrar en el proceso de explicación de los “34 ejercicios básicos en el suelo desarrollados por Pilates, lo cual es considerado como el repertorio universal del método, aunque esta lista de ejercicios en la actualidad ha crecido hasta tener alrededor de 500 ejercicios. Básicamente lo que el señor Joseph Pilates quería con esto era que las personas pudieran ejercitarse inclusive en su casa sin necesidad de asistir a un gimnasio. Su sueño era que en todas las escuelas se enseñara su método de ejercicios y que todo el mundo los practicara y fueran más activos y saludables” (Pilates Julián Personal Trainer, 2014, Pág.1.).Lo cual hoy puede ser posible (a distancia) dadas las posibilidades que brinda el internet y los servicios a domicilio personalizados para clientes especiales (lo que hace un llamado a identificar estas posibilidades como estrategias para acaparar mercado), o presencial como actualmente lo hace en el gimnasio Pilates Way.

Seguido a lo anterior para saber direccionar y/o brindar una apropiada práctica del método de Pilates, se requiere seguir “Tener en cuenta dos aspectos claves:

- Punto de control, solo realizar los ejercicios hasta el punto donde la espalda no se arquee.
- Postura de los pies, talones unidos y dedos de los pies separados(primer posición ballet o posición Pilates. En los ejercicios con piernas elevadas y extendidas, esto incrementa el trabajo sobre los glúteos y facilita el control. Apuntar, flexionar y alargar” (Pilates Julián Personal Trainer, 2014, Pág.1.).

Serie preparatoria

- a. “Respiración.**
- b.Alineación neutral Ejercicio Preparatorio.**
- c.Depresión de los hombros Ejercicio Preparatorio.**
- d. Elevación de brazos Ejercicio Preparatorio.**
- e.Ubicación de la caja torácica Ejercicio Preparatorio.**
- f. Legdrops Ejercicio Preparatorio.**
- g. Bridges o puentes Ejercicio Preparatorio.**
- h. Hip Rolls Ejercicio Preparatorio.**
- i.Spinecurls o pelviccurls Ejercicio Preparatorio.**
- j. Catstretch o estiramiento del gato Ejercicio Preparatorio.**
- k. Shell stretch o la postura del niño Ejercicio Preparatorio.**
- l. “AB Preps/Bracing Ejercicio Preparatorio.**
- m. El dardo Ejercicio Preparatorio.**

PROPÓSITOS PARA LA PRESCRIPCIÓN DE EJERCICIOS.

El esencial propósito de los médicos es el bienestar y la salud integral de la persona que incluye capacidad aeróbica, buena posición lumbar, flexibilidad musculo tendinosa, fortaleza y tolerancia muscular, composición corporal saludable e ideal, agilidad, balance y equilibrio, coordinación y rapidez, potencia muscular, capacidad aeróbica, y reacción al tiempo, y relajación mental ya que “Los propósitos particulares de la prescripción de ejercicio son: 1) promover la salud y prevenir enfermedades crónicas de naturaleza hipocinética, 2) mejorar los componentes de la aptitud física relacionados con la salud, 3) asegurar la seguridad durante la participación en el programa de

ejercicio, y 4) rehabilitación” (LopateguiCorsino Edgar, 2014, Pág.1.) a fin de que los pacientes muestren un muy buen estado de salud y especialmente cuenten con un organismo con altas defensas que permita inclusive aportar en el medio ambiente para evitar con el estado saludable de su organismo que se propaguen las plagas y las bacterias y enfermedades que pueden afectar a las personas de la tercera edad y los niños, de hecho está demostrado que cuando la población joven y adulta está en muy buenas condiciones de salud el reto de la población tiende a estar en el mismo estado.

En este sentido se trata de dos poblaciones claves que influyen con su ejemplo en los menores y las personas de la tercera edad para que asuman estilos de vida innovadores y beneficios para su salud como es asumir una muy buena aptitud física practicando el fitness y los ejercicios de Pilates. Así pues “la prescripción de ejercicio tiene la finalidad de promover la salud para reducir el desarrollo futuro o recurrencia de enfermedades degenerativas, a fin de que estos busquen servicios que les pueda proveer de la ayuda apropiada y necesaria para que los participantes puedan incrementar su actividad física habitual, es decir, modificar su comportamiento hacia un estilo de vida más activo” (LopateguiCorsino Edgar, 2014, Pág.1.). De hecho se ha vuelto tan importante que se han convertido en un recurso científico para prevenir y tratar las enfermedades osteomuscular, lumbares, cardíacas y musculotendinosas que se convierten en enfermedades casi intratables para los médicos y los fisioterapeutas en las personas de la tercera edad y los físicos terapeutas, lo que hace y tan importante la aptitud física, el fitness y los ejercicios de Pilates, como lo es más las defensas del organismo (que una aspirina o un antibiótico).

Todo ello muestra que es importante conocer que “los principios de la prescripción de ejercicio son flexibles pues ello depende de las preferencias y metas individuales del cliente y de la magnitud y velocidad de las adaptaciones desarrolladas por el individuo (lo que se limita a sus reales necesidades). Tales principios se encuentran alineados con aquellos que forman parte del entrenamiento físico (o deportivo), como los son: 1) especificidad

(especialización), 2) individualización (variabilidad biológica), 3) variedad, 4) adaptación, 5) sobrecarga (sobreesfuerzo), 6) progresión (aumento progresivo de la carga en el entrenamiento físico), y 7) deterioro (reversibilidad) (ACSM, 2014, p. 467; Bompa, 1999, pp. 32-42; Gambetta, 2007, pp. 72-78)” (LopateguiCorsino Edgar, 2014, Pág.1.). Lo que permite exponer 7 aspectos claves y supremamente estratégicos para tener en cuenta en las labores de fitness y con los ejercicios de Pilates enfocadas especialmente como un servicio preventivo y terapéutico para el mercado corporativo que demanda prevenir enfermedades profesionales en sus trabajadores a fin de aumentar la eficiencia laboral de sus recursos humanos.

1.2 MARCO LEGAL

A continuación se exponen las principales disposiciones legislativas que regulan y rigen sobre la empresa Pilates Way:

LEY 181 DE 1995.

“ART. 10.Entiéndase por educación física la disciplina científica cuyo objeto de estudio es la expresión corporal del hombre y la incidencia del movimiento en el desarrollo integral y en el mejoramiento de la salud y calidad de vida de los individuos con sujeción a lo dispuesto en la Ley 115 de 1994” (Congreso de la república, 1996, Pág. 1.).

“ART. 11. Corresponde al Ministerio de Educación Nacional, la responsabilidad de dirigir, orientar, capacitar y controlar el desarrollo de los currículos del área de educación física de los niveles de preescolar, básica primaria, educación secundaria e instituciones escolares especializadas para personas con discapacidades físicas, síquicas y sensoriales, y determinar las estrategias de capacitación y perfeccionamiento profesional del recurso humano”(Congreso de la república, 1996, Pág. 1.).

“ART. 12. Corresponde al Instituto Colombiano del Deporte, Coldeportes, la responsabilidad de dirigir, orientar, coordinar y controlar el desarrollo de la educación física extraescolar como factor social y determinar las políticas, planes, programas y estrategias para su desarrollo, con fines de salud, bienestar y condición física para niños, jóvenes, adultos, personas con limitaciones y personas de la tercera edad” (Congreso de la república, 1996, Pág. 1.).

“ART. 16. Entre otras, las formas como se desarrolla el deporte son las siguientes:

Deporte formativo. Es aquel que tiene como finalidad contribuir al desarrollo integral del individuo. Comprende los procesos de iniciación, fundamentación y perfeccionamiento deportivos. Tiene lugar tanto en los programas del sector educativo formal y no formal, como en los programas desescolarizados de las escuelas de formación deportiva y semejantes.

Deporte social comunitario. Es el aprovechamiento del deporte con fines de esparcimiento, recreación y desarrollo físico de la comunidad. Procura integración, descanso y creatividad. Se realiza mediante la acción interinstitucional y la participación comunitaria para el mejoramiento de la calidad de vida.

Deporte de alto rendimiento. Es la práctica deportiva de organización y nivel superiores. Comprende procesos integrales orientados hacia el perfeccionamiento de las cualidades y condiciones fisicotécnicas de deportistas, mediante el aprovechamiento de adelantos tecnológicos y científicos” (Congreso de la república, 1996, Pág. 1.).

“ART. 49.El sistema nacional del deporte desarrolla su objeto a través de actividades del deporte formativo, el deporte social comunitario, el deporte universitario, el deporte competitivo, el deporte de alto rendimiento, el deporte aficionado, el deporte profesional, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre, mediante las entidades públicas y privadas que hacen parte del sistema” (Congreso de la república, 1996, Pág. 1.).

“ART. 50. Hacen parte del sistema nacional del deporte, el Ministerio de Educación Nacional, el Instituto Colombiano del Deporte, Coldeportes, los entes departamentales, municipales y distritales que ejerzan las funciones de fomento, desarrollo y práctica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre, los organismos privados, las entidades mixtas, así como todas aquellas entidades públicas y privadas de otros sectores sociales y económicos en los aspectos que se relacionen directamente con estas actividades” (Congreso de la república, 1996, Pág. 1.).

“ART. 51. Los niveles jerárquicos de los organismos del sistema nacional del deporte son los siguientes:

Nivel nacional. Ministerio de Educación Nacional, Instituto Colombiano del Deporte, Coldeportes, Comité Olímpico Colombiano y federaciones deportivas nacionales.

Nivel departamental. Entes deportivos departamentales, ligas deportivas departamentales y clubes deportivos.

Nivel municipal. Entes deportivos municipales o distritales, clubes deportivos y comités deportivos.

Parágrafo. Las demás entidades de carácter público, privado o mixto que hacen parte del sistema nacional del deporte, concurrirán al nivel jerárquico correspondiente a su propia jurisdicción territorial y ámbito de actividades ”(Congreso de la república, 1996, Pág. 1.).

“ART. 61. El Instituto Colombiano del Deporte, Coldeportes, es el máximo organismo planificador, rector, director y coordinador del sistema nacional del deporte y, director del deporte formativo y comunitario. Para la realización de sus objetivos, el Instituto Colombiano del Deporte cumplirá las siguientes funciones:

6. Elaborar, de conformidad con la ley orgánica respectiva y con base en los planes municipales y departamentales, el plan sectorial para ser incluido en el plan nacional de desarrollo, que garantice el fomento y la práctica del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre, y la educación física en concordancia con el plan nacional de educación, regulado por la Ley 115 de 1994.

7. Definir los términos de cooperación técnica y deportiva de carácter internacional, en coordinación con los demás entes estatales.

8. Ejercer las funciones de inspección, vigilancia y control sobre los organismos deportivos y demás entidades que conforman el sistema nacional del deporte, por delegación del Presidente de la República y de conformidad con el artículo 56 de la Ley 49 de 1993 y de la presente ley, sin perjuicio de lo que sobre este tema compete a otras entidades”(Congreso de la república, 1996, Pág. 1.).

“ART. 62. El Instituto Colombiano del Deporte tendrá como órganos de dirección y administración, una junta directiva y un director general. La junta directiva estará integrada por:

1. El Ministro de Educación Nacional, quien lo presidirá o su viceministro como delegado.

2. El Ministro de Salud o su viceministro o secretario general.

3. El Ministro de la Defensa o el presidente de la federación deportiva militar, como delegado.

4. Un representante de los rectores públicos o privados de las universidades del país, designado por el Consejo Nacional de Educación Superior, CESU.

5. Un representante legal de los entes municipales, designado por la federación colombiana de municipios.
6. El presidente del Comité Olímpico Colombiano o su delegado.
7. Un representante de las federaciones deportivas.
8. Un representante de las entidades sin ánimo de lucro dedicadas a la recreación, al aprovechamiento del tiempo libre y la educación extraescolar designado de acuerdo con el reglamento que al respecto se expida.
9. Un representante de los deportistas escogido por los mismos deportistas, de acuerdo con la reglamentación que expida el Ministerio de Educación Nacional.
- 10.** Un representante de las asociaciones de profesionales de educación física, legalmente reconocidas, de acuerdo con el reglamento que expida el gobierno” (Congreso de la república, 1996, Pág. 1.).

“ART. 81. 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. Corresponderá al ente deportivo municipal o distrital, velar porque los servicios prestados en estas organizaciones se adecuen a las condiciones de salud, higiene y aptitud deportiva” (Congreso de la república, 1996, Pág. 1.).

“ART. 88. Los departamentos, municipios o distritos y sus entidades descentralizadas diseñarán e implantarán los sistemas de control interno a que se refiere el artículo 269 de la Constitución Política, para garantizar la protección y el uso honesto y eficiente de los recursos que se transfieren, ceden o asignan en desarrollo de la presente ley” (Congreso de la república, 1996, Pág. 1.).

LEY 729 DE 2001. Por medio de la cual se crean los Centros de Acondicionamiento y Preparación Física en Colombia.

“Artículo 1°. Créase los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físico, CAPF, Municipales o Distritales” (Díaz Sánchez Cristian, 2011, Pág. 11.).

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

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

“Artículo 4°. Los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físico, CAPF, deberán contar con las instalaciones adecuadas para la realización de los diferentes programas. Cada una de sus áreas poseerá la implementación necesaria para el desarrollo de los mismos, previstos de servicio médico, fisioterapéutico, nutricional y demás servicios que las autoridades soliciten para su funcionamiento” (Díaz Sánchez Cristian, 2011, Pág. 12.).

“Artículo 5°. Corresponde al ente deportivo municipal o distrital velar porque los servicios prestados en estas organizaciones se adecuen a las condiciones de salud, higiene y aptitud deportiva, atendidas por personal altamente capacitado, médico, nutricionista, fisioterapeutas, educadores, físicos, licenciados o tecnólogos en deporte y educación física entre otras y con una implementación diseñada técnicamente para este fin; los usuarios de los CAPF recibirán servicios de salud como: Prevención, atención, recuperación, rehabilitación y control” (Díaz Sánchez Cristian, 2011, Pág. 12.).

“La vigilancia y control de los servicios, convenios, contratos, títulos y demás circunstancias afines en materia de salud se prestará por la respectiva Secretaría de Salud Municipal o Distrital o quien haga sus veces; se pasará a los entes deportivos municipales o distritales para que pueda expedir las certificaciones que acrediten su funcionamiento permanente. En cualquier incumplimiento certificado por los organismos de salud para la prestación del servicio médico acarreará las sanciones establecidas en la legislación nacional o la imposibilidad de que los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físico, CAPF, presten su servicio. En cualquier momento podrán las Secretarías de Salud o quien haga sus veces en el respectivo municipio realizar las visitas de control para supervisar que se preste eficientemente el servicio médico”(Díaz Sánchez Cristian, 2011, Pág. 12.).

Artículo 6°. Las actividades desarrolladas por los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físicos, CAPF, se entenderán como servicio médico siempre y cuando estén relacionados con la rehabilitación, prevención, atención, recuperación y control de las personas debidamente remitidas por profesionales de la salud” (Díaz Sánchez Cristian, 2011, Pág. 12.).

“Artículo 7°. Podrán los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físicos, CAPF, celebrar convenios y contratos con hospitales, EPS, IPS,

ARS y entes territoriales en programas encaminados a la prevención, rehabilitación y control de salud” (Díaz Sánchez Cristian, 2011, Pág. 13.).

“Artículo 8°. Los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físicos, CAPF, podrán asociarse para buscar representación nacional y participar en temas de salud y deporte” (Díaz Sánchez Cristian, 2011, Pág. 13.).

“Artículo 9°. Los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físicos, CAPF, podrán recibir los beneficios que en materia deportiva se establezcan en Colombia” (Díaz Sánchez Cristian, 2011, Pág. 13.).

“Artículo 10. Los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físicos, CAPF, están autorizados para atender programas sociales a bajo costo para pensionados o grupos de tercera edad debidamente asociados y autorizados por los entes deportivos municipales para llevar control o prevención en salud. Se deberá hacer evolución médica interna sin ningún costo y elaborar el programa a seguir.

Este programa social se entenderá como parte del servicio médico que los Centros de Acondicionamiento y Preparación Físicos, CAPF, prestarán” (Díaz Sánchez Cristian, 2011, Pág. 13.).

OTRA NORMATIVIDAD.

Es importante mencionar que también rigen otras disposiciones sobre los gimnasios, por normatividades relacionadas con la prevención y promoción de la salud:

- **“Resolución 2827 de 2006:** Por la cual se adopta el Manual de bioseguridad para establecimientos que desarrollen actividades cosméticas o con fines de embellecimiento facial, capilar, corporal y ornamental.

- **Resolución 2263 de 2004:** Por la cual se establecen los requisitos para la apertura y funcionamiento de los centros de estética y similares y se dictan otras disposiciones.
- **Ley 711 de 2001:** Por la cual se reglamenta el ejercicio de la ocupación de la cosmetología y se dictan otras disposiciones en materia de salud estética.
- **Resolución 2400 de 1979:** Por la cual se establecen algunas disposiciones sobre vivienda, higiene y seguridad en los establecimientos de trabajo” (Estética y Belleza, 2010, Pág. 1.).

1.3 MARCO CONTEXTUAL DE LA EMPRESA

1.3.1 DESCRIPCION GENERAL.

La presente es una empresa de servicios con una personería jurídica de persona Natural. Enfocada en prestación de servicios dedicados a la terapia física, el acondicionamiento físico basado especialmente en la técnica de Pilates Way, esencialmente dedicada a enseñar y promover la práctica de una técnica innovadora y altamente eficiente para favorecer en las demandas de la salud a las personas jóvenes y mayores de edad, con el fin de aportar en la restauración y el rejuvenecimiento osteomuscular de las mismas, y satisfacer y aumentar la demanda de los usuarios, generando beneficios desde el sector de la salud y el deporte.

Con base en ello se destaca que actualmente Pilates Way Cali es una empresa que trabaja con personal capacitado con “los mejores lineamientos profesionales, gran vocación de servicio y sentido de pertenencia con nuestra institución, la salud y calidad de vida de sus usuarios” (Pilates WayCali, 2014) dedicándose a la promoción de ejercicio, el deporte y “la rehabilitación osteomuscular, acondicionamiento y entrenamiento físico de personas, contando con más de cinco años de experiencia laboral” (PilatesWayCali, 2014). Ante lo cual se proponen ampliar su capacidad en lo que se refiere a los

servicios de orientados a las diferentes prácticas deportivas del fitness especialmente las relacionadas con las prácticas que involucren la técnica de Pilates de acuerdo a las demandas y requerimientos potenciales del mercado.

Objetivo general de PilatesWay.

Obtener en el usuario el equilibrio físico y mental que le permita desarrollar una excelente calidad de vida.

Objetivos específicos de Pilates Way

- Orientar la iniciativa deportiva de las personas.
- Poner en forma todas las cualidades físicas de nuestros usuarios.
- Demostrar las bondades del método Pilates mediante la efectiva consecución de resultados.
- Fomentar en las personas la creación de hábitos de vida saludable.
- Ofrecer un entorno agradable y placentero a cada uno de los alumnos pertenecientes a la familia Pilates Way” (Pilates WayCali, 2014, prr. 5.).

Misión. “Velar por la calidad de vida de la población beneficiaria, utilizando el método Pilates como pilar fundamental en los procesos de promoción de la salud, prevención de enfermedades y rehabilitación de lesiones físicas” (Pilates WayCali, 2014, prr. 5.).

Visión. “Posicionarse como la mejor alternativa de salud para las personas que buscan el máximo nivel de bienestar físico y mental en todo el territorio nacional” (Pilates WayCali, 2014, prr. 6.).

Dirección. “Cra 56 No. 6A- 115 Barrio Camino Real. Cali Valle del Cauca. Hay que adicionar que el tiene como Email: pilateswaycali@gmail.com” (Pilates WayCali, 2014) en la parte central de la comuna 19 con una población muy superior a “4371 Habitantes” Alcaldía de Santiago de Cali (2014) que fue del último censo por barrio en 1994 lo que permitiría estimar una ubicación

estratégica en medio de una población de estrato 4 y 5 con más de 5500 habitantes, ya que la zona se ha urbanizado más entre otras razones.

Principios. Actualmente Pilates Way Se propone trabajar con la filosofía de los Pilates que es “La ciencia y el arte del desarrollo coordinado del Cuerpo-Mente-Espíritu a través de movimientos naturales bajo estricto control de la conciencia” Pilates, Josep H (2014). Todo lo cual es enfocado dentro de “una mirada humanística de carácter social especialmente preocupada por la rehabilitación osteomuscular y rejuvenecimiento de las personas para brindar un entrenamiento físico de acuerdo a las necesidades de cada cliente partir de un manejo adecuado en labores de acondicionamiento físico y fisioterapéuticas especialmente preocupados por la vocación de servicio con los clientes y sentido de pertenencia con la institución y calidad de vida de sus usuarios” (Pilates WayCali, 2014).

Valores.

- “Trabajo en equipo.
- Sentido de servicio hacia los clientes.
- Sentido de pertenencia.
- Amor y respeto por la empresa, los compañeros de trabajo y los clientes.
- Amor por si mismo y promoción del autoestima en los clientes.
- Humildad y solidaridad.
- Empatía y confianza con los compañeros y el cliente.
- Tolerancia.
- Paciencia.

Perseverancia y constancia” (Pilates WayCali, 2014).

SERVICIOS QUE OFRECE

Los servicios de Pilates Way “van enfocados al adecuado proceso de entrenamiento y/o rehabilitación física del usuario, los cuales van desde la

valoración de su condición actual, hasta la puesta en forma, mejoramiento y optimización de todas sus cualidades, tanto físicas como mentales.

1. Valoración Funcional.

Es la parte del examen físico en donde se miden aspectos como la resistencia de los diversos grupos musculares y la resistencia aeróbica, entre otras. Junto con la clase introductoria arrojan una valiosa información de la condición general de cada persona.

2. Evaluación Composición Corporal

Evalúa el porcentaje de grasa, índice de masa corporal, peso graso, peso ideal mediante el método de impedancia bioeléctrica, toma de pliegues cutáneos y perímetros corporales entre otros.

3. Clases Cardiopilates

Circuito en donde se combina el entrenamiento Pilates con el ejercicio cardiovascular.

4. Clases Pilates (en mat y equipos)

Clases en Mat (piso) y Reformers (máquinas de Pilates), indicadas tanto para alumnos regulares como para personas en procesos avanzados de rehabilitación física.

5. Rehabilitación Física

Rehabilitación de lesiones osteomusculares a través de la implementación del método Pilates y técnicas de Fisioterapia.

6. Classes Pilates in English

It's indicated for tourist or people who speak only english.

7. Sistema de Suspensión Corporal (TRX)

Es un método de entrenamiento que usa como resistencia el propio peso del cuerpo y el cual hace parte del circuito de entrenamiento manejado en Pilates Way” (Pilates WayCali, 2014). Sobre lo cual se puede decir que esta no deja de ser una estrategia innovadora que logra captar mercado en los clientes que viajan a la ciudad de Cali a la zonas de clínicas para la belleza ubicadas en la comuna 19, más que una opción sobre los habitantes de Cali que son una cantidad supremamente mayor. Lo que permite destacar que Pilates Way debe tener en cuenta que la posibilidad de brindar clases de Pilates por internet vía Eskay no solo en español, sino también en inglés para conquistar la permanencia de dichos clientes, lo cual no solo acredita a la empresa, sino a la ciudad y el país en sus capacidades.

1.3.2 CONTEXTO DEL MERCADO

Análisis del sector

Para analizar de forma apropiada el mercado competitivo frente al cual actualmente se está tratando de atraer un número importante de clientes para la práctica de actividades de fitness, se hace importante destacar que en el mercado no solo ha crecido la oferta sino también la demanda, en servicios de acondicionamiento físico, no solo para corregir posturas, bajar de peso y mejorar la figura estética, sino también en servicios de acondicionamiento físico de carácter terapéutico los cuales no se brindan en todos los gimnasios existentes.

De hecho no se puede negar que actualmente existe una expansión del mercado impresionante, especialmente porque “el incremento de los hábitos saludables, viene trayendo el tamaño de la población y la obesidad vienen trayendo a Colombia varios gimnasios extranjeros a competir con los locales” (Portafolio, 2013. Pág. 1.). Lo que deja ver importantes expectativas en la

empresa especialmente con las personas que buscan llevar una práctica de acondicionamiento físico no dolorosa y terapéutica para enfrentar su situación de salud en lo que respecta a la obesidad, los problemas osteomusculares y la prevención de enfermedades cardíacas entre otros, aspectos que comúnmente son brindados por las grandes compañías de gimnasios pero a muy altos costos utilizando métodos mucho menos eficientes. No obstante el método de Pilates es un método que se desarrolla de una forma muy innovadora y altamente comprobada que esta “constituido por los abdominales, la base de la espalda y los glúteos. Fortaleciendo estas partes del cuerpo, con el cual se trabaja la energía "desde dentro hacia fuera", permitiendo realizar libremente los movimientos del resto de la anatomía” (Método de Pilates, 2014, Pág. 1.). En cambio las otras empresas se orientan más por la adquisición de máquinas modernas hechas para la práctica autónoma de ejercicios, que por la práctica de ejercicios con constante acompañamiento con expertos en cultura física.

De hecho se ha reflejado una evolución interesante en la demanda del sector del fitness, pues “en Colombia el culto al cuerpo y a la belleza como algo esencial al ser humano, empezó a abrirse a un paso débil y paulatino, especialmente hacia finales de los 90s y tomó fuerza desde principios del nuevo siglo, induciendo a los jóvenes colombianos a volcarse en masa hacia los gimnasios. Sin embargo si bien es cierto que esa mirada sigue siendo válida, la tendencia creciente de ocuparse por la salud de las personas condujo a la introducción de un nuevo concepto denominado Wellnes” (Rengifo Claudia Marcela, Salazar Marcela, Darío Aguilar Iván, 2012, Pág. 24.). Sin embargo falta hoy inducir a las personas de la tercer edad y a los adultos que trabajan fuertes horas laborales, estableciendo convenios con empresas y clínicas de la ciudad.

No obstante ello se hace urgente y se convierte en una prioridad de emprender un primer proyecto de ampliación de la capacidad de la empresa para proyectar una expansión de su capacidad antes de que las multinacionales pervivan la existencia de este foco del mercado y avancen masivamente en ello. De hecho Pilates Way se enfrenta a una competencia muy desigual con empresas como

“BodyTech, la cual se puso a tono con transformaciones modernas en todo el país que le dan la capacidad, sin que ello implicara olvidarse de la estética y la salud corporal sino como algo complementario entre la práctica deportiva, el bienestar físico y el mental” (Rengifo Claudia Marcela, Salazar Marcela, Darío Aguilar Iván, 2012, Pág. 16, 24.), solo teniendo sus establecimiento al público consumidor de la masa, lo que demuestra la urgencia de gestionar un mercado que tiene más potencial que el que actualmente se conoce.

Así pues en los años 90 “los gimnasios en Colombia serían testigos de la incursión de una nueva modalidad en el campo de la salud, relegada su atención hasta ese momento, a los hospitales o los centros médicos. La figura del gimnasio evolucionaba entonces a la nueva generación de Centros Médicos Deportivos. Esta evolución se convertiría en la más grande revolución rompiendo esquemas y paradigmas en el manejo integral de la salud. A esta corriente se le denominó BODYTECH” (Rengifo Claudia Marcela, Salazar Marcela, Darío Aguilar Iván, 2012, Pág. 24.), a los cuales llegan paciente que les prescriben como mejor medicamento hacer ejercicio, más dichos centros médicos no se han acercado a nivel corporativo a las empresas, ya que se demanda de profesionales como los profesionales en ciencias del deporte que tengan la capacidad de explicar cuáles son los riesgos que se presentan en la empresa de disminuir sus niveles de eficiencia por enfermedades profesionales como las enfermedades osteomusculares, la vez que justificar con suficiente propiedad cuales son los beneficios positivos para las mismas si se implementan programas de práctica de fitness y ejercicios de Pilates en todos los trabajadores incluso el gerente ya que ello brinda no solo bienestar físico, sino también mental en sus trabajadores, satisfacción aumento del auto estima, y mayor motivación y rendimiento en el trabajo.

No obstante existe empresa que buscan mercados estratégicos, un ejemplo de ello es “el éxito de BodyTech se atribuye al hecho de descubrir una necesidad que tenía muchísima gente y que no tenía mucha oferta en ese momento, el vivir bien y mejor y se le satisfizo, le dio a la gente lo que necesitaba y cómo lo

quería, entonces a través de estudios de mercado identificaron que las personas necesitaban horarios extendidos, les dimos desde la 5 de la mañana hasta las 12 de la noche; querían clases, les dan 100 clases a la semana, querían un componente en salud, y se la ofrecen. O sea que la clave ha estado en darle al cliente lo que necesita. Otro factor determinante ha sido la adopción de una estrategia de expansión, la de abrir continuamente nuevas sedes, bien dotadas, amplias, cómodas y con una muy buena ubicación” (Rengifo Claudia Marcela, Salazar Marcela, Darío Aguilar Iván, 2012, Pág. 24, 25.). Lo que demuestra que la competencia es alta y se está buscando por todo los lados a fin de cerrarle o disminuirle los ingresos a empresas como Pilates Way lo que permite encontrar que en la empresa se demanda extender los horarios a fin de poder abrirse más mercado sin verse tan afectada.

Lo anterior hace ver que la competencia de BodyTechno es una sorpresa que en la actualidad exista una competencia que tiene gran capacidad de expansión en el mercado, pues mencionando las más importantes solo “el año ante-pasado, BodyTech Colombia registró ingresos operacionales por \$ 111.617 millones de pesos, con un aumento de 34,5 % respecto al 2011. La meta para el 2013 era de 130.000 millones de pesos. El crecimiento mundial del sector de gimnasios, spa y centros de estética es un 25 por ciento anual, incluyendo gimnasios, spa y centros de estética” (Portafolio, 2013. Pág. 1.). Lo que permite encontrar que estas empresas aun manejando un alto costo de los servicios que brindan su crecimiento es importante, lo que permite evidenciar que el principal motivo de su éxito es la Marca de estas empresas y la alta preocupación de las personas por mejorar su forma estética y su masa muscular, más que su salud.

A lo anterior hay que adicionar que “entre las marcas que están analizando entrar, ya sea de manera directa o con franquicia, están BF+Fit, Altalit, BubaGym y VivaFit, que abrirían mínimo unos 150 establecimientos al público. Tampoco se descarta la entrada de Hard Candy Fitness, la cadena de la vedette Madonna” (Portafolio, 2013. Pág. 1.). Lo cual permite proveer que

aumentará la competencia en la ciudad. Situación que ya prevé grandes preocupaciones para Pilates Way, especialmente cuando compite frente 118 gimnasios en funcionamiento en la ciudad de Cali, lo que permite evidenciar que el sector de las empresas dedicadas a las ciencias del deporte y el acondicionamiento físico están en auge dentro de un alto nivel competitivo, al menos en lo que corresponde a las principales marcas y los centros más especializados en lo relacionado con el deporte y el acondicionamiento físico.

Como se puede encontrar en el (Tabla 1) hay 22 centros altamente especializados en lo que se refiere al acondicionamiento físico y el deporte enfocados como medios preventivos y terapéuticos para favorecer la salud, encontrándose 22 empresas altamente competitivas ante el proyecto que se propone Pilates Way; mientras que las otras 109 empresas son empresas frente las cuales Pilates Way aún tiene altas posibilidades de acaparar el mercado primero que estas sin mucha dificultad, por calidad imagen y precio.

Sin embargo hay que agregar que en la actualidad existen empresas internacionales que tienen intereses en acaparar el mercado en Colombia y más especialmente en otros países donde ello aún no se ha expandido tanto dicho mercado. No obstante “el plan más adelantado es de la cadena brasileña Bio Ritmo, dueña también de la marca Smart Fit, que abrirán sus primeros locales en Colombia en 2014. Aunque el presidente de la compañía, Édgar Corona, dice que aunque las conversaciones con los aliados locales y el capital a invertir en Colombiano han sido definidos, la decisión de entrar ya está tomada” (Portafolio, 2013. Pág. 1.). Lo que demanda una decisión más clara, precisa, ambiciosa y especializada para dirigirse a acaparar mercados más especializados.

Pues se trata de lograr superar el tope del mercado estándar que es el relacionado con el gran deseo de tener un cuerpo estético, a lo cual poder responder eficientemente todas las actuales y venideras cadenas de Gimnasios y centros de acondicionamiento físico, pero a la vez demanda e implica:

enfocarse en nichos del mercado donde se requiera servicios más innovadores y especializados que cuenten con la capacidad de brindar respuesta a la salud, el aprovechamiento del tiempo libre dado desde la práctica de actividades físicas que brinden a las personas menores de edad, a los mayores y trabajadores, y a la tercera edad la posibilidad de encontrar eficientes e innovadores respuestas a sus problemas en lo que se refiere al poco tiempo de descanso, enfermedades profesionales, patologías producidas por vejes y/o causa genética.

De hecho en la competencia es de tal nivel que “para el 2012, el Grupo Bioritmo facturó unos 91 millones de dólares y tiene 104 sedes. También ocupa la posición 17 en el ranking de mayores gimnasios que hace International Health, Racquet&SportsclubAssociation (IHRSA por sus siglas en inglés). El líder del mercado de gimnasios en Colombia es BodyTech, con cerca de 50 por ciento del mercado, con 46 locales, 10 en el Perú y 39 en Chile” (Portafolio, 2013. Pág. 1.). Lo que deja ver que no solo tenemos en la actualidad una gran multinacional compitiendo en el mercado del acondicionamiento físico y las ciencias del deporte, sino también viene a entrar al mercado contra importante multinacional con ambiciosos planes para acaparar el mercado, lo que demuestra que definitivamente en la actualidad, el cliente que se acerca al mercado del acondicionamiento físico y las ciencias del deporte, no solo busca belleza y placer, sino también satisfacción, economía y trabajo personalizado.

Todo lo cual permite demostrar que en definitiva el sector del Fitness ha evolucionado impresionantemente pues actualmente existen 119 gimnasios en una ciudad que tiene 250 barrios, lo que indica que este mercado es un servicio que también es apetecido en los estratos no solo medios y altos, sino en los estratos bajos y más bajos de la ciudad. Lo que permite identificar que actualmente existe un mercado potencial en lo que se refiere a la solitud de servicios relacionaos con la estética, la cultura física y el deporte, más que los relacionados con el acondicionamiento físico y las ciencias del deporte, puesto que estos son mercados que tienen una capacidad económica que les permite

acceder solo a sus demandas en lo que se refiere a la belleza, a diferencia de los mercados de estratos medios y altos, no solo buscan belleza estética, sino también salud física y mental.

Partiendo de los datos arriba mostrados se puede expresar que actualmente Colombia y Brasil son los dos países donde más se consume a mayor nivel los servicios de acondicionamiento físico y cultura física, puesto que se trata de dos culturas que muestran una alta tendencia a satisfacer sus gustos y necesidades por dar respuestas a sus deseos de mejorar la condición estética de su cuerpo y mantenerlo en forma, con de aportarle mayor salud a su cuerpo y a su mente, si bien a ello se suma que en la ciudad de Cali, ya no se puede hacer deporte con tanta tranquilidad como antes, dado el alto nivel de peligrosidad que se vive hoy en las calles, a la vez que el fenómeno del niño y el fenómeno del invernadero, en ciertas y temporadas desfavorecen la posibilidad de practicarlo en largas jornadas de tiempo puesto que ello afecta las capas de la piel. Siendo todas estas una suma de circunstancias que permiten explicar mejor la expansión de este mercado en la Ciudad.

Análisis de la oferta

Como se puede ver a continuación en el cuadro 1 demarcados en color amarillo las empresas de alto nivel competitivo, las que están en color verde o letra roja las que compiten en el Barrio camino Real donde está ubicado el gimnasio de acondicionamiento físico Pilates Way, y las que están en color azul están en el resto de la ciudad que no representa empresas e aun alto nivel competitivo:

Tabla1.Competencia existente en la ciudad de Cali

GIMNASIO	DIRECCIÓN	SERVICIOS
1. BODYTECH CLUB MÉDICO DEPORTIVO	Cr98 16-200 Local 202 C.C. Jardín Plaza CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3247222 ext:3201 www.bodytech.com.co	Cadena de Club Médicos Deportivos que Promueve el Mejoramiento de la Calidad de Vida y las Condiciones Físicas y Mentales de sus Afiliados, con Programas de Promoción, Prevención y Rehabilitación. GIMNASIOS EN CALI
2. COPAS DELFÍN	CALI, COLOMBIA Celular: (57) 3163977101 www.copasdelfin.com	Fabricamos y Vendemos a Nivel Nacional Piezas de Mano o Copas para Vacumterapia, Copa Nudillo, Copa Moldeo, Copas para Glúteos, Desarrollamos Mangos y/o Accesorios Especiales para Equipos de Electroestética.

		GIMNASIOS EN CALI
3. CAF BLASER	CI 52 N 3 A N-22 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6644082 www.cafblaser.com	Centro de Acondicionamiento Físico, Fisioterapia, Clases Grupales, Zona Cardio, Programa Boxing. Consulta Medicina Deportiva, Nutricionista, Personalizado. Actividades Adulto Mayor. GIMNASIOS EN CALI
4. UNIVERSAL PERFECT NUTRITION S.A.S.	CI 39 8 A-46 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4029686 www.upnlab.com	Proteína- Nutrición- Megaplex- Creatina- Masamuscular- Suplementación- Energía-Alimento- Salud-Diabetes- Soya-Whey- Deporte-Físico- Gimnasio-Fitness- Vitamina-Natural- Fuerza-Pesas-

		Musculo-Power-Gym GIMNASIOS EN CALI
5. ANGELES GYM	CI 13 B 85 C-75 Ingenio I CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3304591 www.serviciosangelesgym.com	Centro de acondicionamiento físico y del alma GIMNASIOS EN CALI
6. GYM SHOP	Av6 N 23 N-37 Con Av. Estación CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6833880 www.gymshopcol.com	Equipos para Gimnasia Uso de Hogar e Institucional: Trotadoras, Elípticas, Bicicletas, Spinning, Equipos de Pesas, etc. GIMNASIOS EN CALI
7. CELIX CENTER	CI 13 G 54-50 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3336170	
8. SPORTLAB S.A.S	CI 4 B 35 A-11 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5542425	
9. D'MARTIN'S	Cr42 4 A-55	

		CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3951599	
10.	GIMNASIO	RODRIGO DUQUE Av4 N 23 D N-50 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6672366	
11.	CURVES	Cr25 Oe 6-120 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5570327	
12.	GIMNASIO	SPINNING GOLD Cr1 Oe 9-77 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 8931423	
13.	ACUARIO SIGLO XXI	Cr41 13 C-06 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3353675	
14.	GIMNASIO SPININNING BIKE	CI 5 39-06 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5524436	
15.	GAMA SOUL PILATES STUDIO	CI 15 B 106-41 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3726165	

16. LAS PILAS CENTRO DE EVENTOS Y CONVENCIONES	Cr56 11 A-63 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3391457 TELEFONO: (57) (2) 3300298	
17. GIMNASIO GEMINIS GYM	CI 2 Oe Dg51-22 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6822305	
18. ATLANTE'S GYM	Cr23 Tr25-13 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4487397	
19. MEC SALUD	Cr34 14-10 P-2 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3354338	
20. GIMNASIO	GEORING Cr9 8-25 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5902566	
21. PILATES AYSANA	CI 47 N 5 A N-145 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3710870	
22. RIVERA MARTHA ISABEL / POWER CLUB GYM	CI 4 C 89-16 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6817751	
23. CENTRO DE	Cr127 10 A-10	

ACONDICIONAMIENTO FISICO STAMINA	CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5552043	
24. GIMNASIO Y ESTÉTICA NEW CENTER GYM	CI 62 1A5-26 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4290996	
25. ATHLETIC GYM BODY	Cr95 3-160 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3323690	
26. CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FISICO SALUD INTEGRAL	CI 5B2 38-61 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5574291	
27. FITNESS SPORT	Av6 N 48-68 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6543969	
28. GYM SHOP	Av6 N 23 N-37 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6833880	
29. EN FORMA	CI 2 B 18-43 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5572521	
30. GIMNASIO USA SPORT GYM	Cr1 C 61-30 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4460376	

31. GIMNASIO NEW ARCE GYM	CI 44 12-41 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4411452	
32. GYM SPORTS ENERGYS	CI 52 12 C-27 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4385248	
33. GIMNASIO ASTURIAS	CI 26 83 C-41 Conj A Casa- 71 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3322730	
34. GIMNASIO POWER 3000	CI 13 75-60 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3317124	
35. GYM DEL NORTE	CI 35 A N 3-13 Of 301 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6677695	
36. GIMNASIO SPORT BODY GYM	Av. Roosevelt 34-45 CALI, COLOMBIA Conmutador: (57) (2) 5562034	
37. ESCUELA DE NATACIÓN CALIMIO DECEPAZ	Cr26C2 75-73 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4224294	
38. GIMNASIO JULIÁN CRUZ	CI 24 A N 6-37 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2)	

		6614415	
39.	ACADEMIA DE BAILE ELISA	CI 44 N 2 E-09 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6645816	
40.	CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO EL MUELLE	Cr2 N 44 N-114 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4463086	
41.	GIANT'S GYM	CI 13 47-06 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3351738	
42.	ELI'Z	Av4 A Oe 19-96 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 8944011	
43.	GIMNASIO JUNIOR GYM	Cr26 N 112-111 P-1 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4009085	
44.	UNIVERSAL GYM	CI 5 16-50 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5144267	
45.	CARDIO'S GYM	CI 27 41 D-27 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3261440	
46.	CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO PITBULL GYM	CI 14 56-152 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2)	

	3311515	
47. CLUB IRON GYM	Cr2 A 62-40 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4461755	
48. ATHLETIC BODY GYM	Cr70 1 C-23 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3153909	
49. POWER BODY	CI 54 41-3 -35 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3376329	
50. ASTRO GYM CLUB	CI 72 C 4 N-02 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4409461	
51. FITNESS MARKET	Av. Roosevelt 37-2 Bis-20 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4894554	
52. GIMNASIO NEY LÓPEZ	Cr23 5-18 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5582042	
53. GIMNASIO COLOSSUS	Cr29 43-10 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4370865	
54. SWEAT GYM	CI 5 38-77 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2)	

	5140240	
55. GIMNASIO BAD DOG	CI 36 46 B-81 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3283380	
56. CENTRO DE YOGA JOSÉ MANUEL ESTRADA	CI 38 N 3 G N-27 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6656057	
57. AUTHENTIC PILATES STUDIO	Cr85 A 13B1-11 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5241950	
58. STEP A HEAD FITNESS STUDIO	CI 11 100-121 P-2 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3321699	
59. MEGALASTRA	CI 9 42-156 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4016555	
60. CORPORACIÓN UNIDAD RECREATIVA LOS GUADUALES	Cr9 N 71-35 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4401209	
61. ATLETIC GYM GIMNASIO	Cr66 2 C-46 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3245153	
62. GIMNASIO OLIMPIA	CI 13 N 6 N-21 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2)	

	6610793	
63. CLUB DEPORTIVO CLUB GYM	Cr52 Oe 8-17 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5510584	
64. FITNESS PARK	Cr66 9-119 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3306002	
65. FLEXX FITNESS CENTER	Cr42 8-36 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5136909	
66. CENTRO INFANTIL HAPPY KIDS	Cr24 D Oe 6-226 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5582020	
67. EL MOLINO CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO	CI 18 101 B-39 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3327280	
68. GYM VALLEGRANDE	CI 83 D 22-127 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4212239	
69. GIMNASIO OKLAJOMA	CI 5 A 43-64 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6831442	
70. GIMNASIO ESCANDINAVIA	Av2 N 3 N-87 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2)	

	6677787	
71. GIMNASIO TEJADA	Cr40 Oe 1-48 P-1 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5528849	
72. BODY FLEX GYM	CI 1 Oe 39-42 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5134469	
73. CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO FISIOSPORT	CI 10 8-68 Jamundí CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5907937	
74. GIMNASIO BODY QUEST GYM	Cr34 27-91 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3344288	
75. SPARTACOS GYM	Cr23 12-41 P 2 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3809730	
76. MARVI GYM	CI 73 N 2 B-02 4 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3705885	
77. CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO SÍON	CI 40N 5N-29 P-2 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6550923	
78. FANTASY GYM	CI 42 80-31 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2)	

	3320513	
79. VIBRA TRAINIG AND HEALTH LTDA.	CI 18 106-108 Of 108 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3333151	
80. CLUB SEVEN	Cr56 12 A-01 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3317936	
81. DREAMS BODY GYM NEW GENERATION / JOHNNY FERNANDO HOYOS	CI 59 B 2-11 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4474106	
82. GIMNASIO FUERZA, SALUD Y FIGURA	Cr5 34-45 P-2 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4410307	
83. GIMNASIO TOHOMAS GYM	CI 18 A Cr56 Esq. P-2 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3321456	
84. PILATES I.P.S.	Av. San Joaquín Cr 105 Cl 14 Casa No 12 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5242080	
85. JOSÉ'S DANCE & FITNESS STUDIOS	Av. Roosevelt 34-64 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5543232 Celular: (57) 3148110475	
86. WONDER BODY	CI 5 30-27	

GYM	CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5565605	
87. ALVAREZ ROBLEDO JAMES	Cr26 F 78-83 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4016872	
88. BROTHER`S GYM	Cr12 50-25 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4480202	
89. FISIOVIDA CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO	Cr44 10 A-33 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3342591	
90. IMAGYM PERFECT BODY	CI 9 42-100 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4026312	
91. SPORT BODY CENTER	Cr10 13-17 P-2 Jamundí CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5151941	
92. GIMNASIO EL TEMPLO DEL FÍSICO	CI 70 5 N-07 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4470479	
93. SPORT INTER GYM	CI 15 18-51 P-3 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 8810233	
94. GENARO GIRALDO /	Cr34 27-04	

SPINNING CLASS	CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3253550	
95. GYM BODY LIGTH	Cr81 B 45-11 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3104831	
96. GIMNASIO HARD BODY GYM	Cr23 39-45 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4430974	
97. GIMNASIO ELISA	CI 44 N 2 E-09 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6645816	
98. BODY FORM GYM	Cr13 1-05 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6814159	
99. ACONDICIONAMIENTO FÍSICO LOS CERROS	Av6 N 28-35 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6602801	
100. GYM PRO	Cr30 7-22 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5545509	
101. CLUB DEPORTIVO MEGA GYM	CI 4 58-40 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5131980	
102. PUSH G Y M	CI 8 42-101	

	CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5136270	
103. GIGA GYM	Cr27 56 A-13 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4455204	
104. HERNANDO GONZALEZ Y/O GIMNASIO ENERGYM	CI 12 44-16 P-3 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5519125	
105. CENTRO DE ACONDICIONAMIENTO FISICO SALUD Y FIGU	Cr7 6-35 Yumbo CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6570035	
106. GIMNASIO GYM PLUS	CI 14 32-11 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3348976	
107. GIMNASIO GYM LIFE	CI 102 F 23 B-56 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4200334	
108. GIMNASIO SUPERGYM	CI 70 7 TBis-95 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6629239	
109. PILATES ACTIVITY GYM	CI 46 N 5 A N-35 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6654289	
110. CAF D'LEO	Cr40 B 10-16	

	CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3364947	
111. GIMNASIO CENTAUROS	CI 13 22 B-43 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5576534	
112. CENTRO INTEGRAL DE FISIOTERAPIA FISALUD	CI 5B3 38-67 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 4022131	
113. LAVOS SPORT	Cr25 G Dg70-11 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6627979	
114. SPORTCITY COLOMBIA	CI 46 Norte# 5 ANorte-35 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6654289 TELEFONO: (57) (2) 6652707	
115. GIMNASIO Y ESCUELA DE BAILE MILLENIUM	Cr100 15-102 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 3713191	
116. PAPARAZZI SPINING CENTER	CI 17 N 8 N-37 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 6686805	
117. ACTIVE CENTER	Av3 N 40-130 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2)	

	6649889	
118. PLATINUM GYM SPA FLOR DE PIEL	Cr44 6 B-05 CALI, COLOMBIA TELEFONO: (57) (2) 5134178	

Fuente.Empresas Colombia (2014). Gimnasios en Cali. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: <http://www.empresacolombia.com.co/GIMNASIOS-EN-CALI.htm> Bogotá. D.C.

Análisis de la demanda

Como se puede ver en el cuadro II actualmente existen más de 178.819 con diagnósticos patológicos de enfermedades osteomusculares, y 168.856 con diagnósticos patológicos de enfermedades respiratorias personas, lo que permite deducir que existiría una población de más de 800.000 personas con síntomas iniciales o levemente avanzados en enfermedades osteomusculares, lumbares y de carácter aeróbico que demandan labores de fitness para la brindar tratamiento preventivo en los riesgo que corren de sufrir de dichas enfermedades, y en efecto se hace posible encontrar que la demanda es muy amplia y altamente viable para captar de manera estratégica. “Las Enfermedades osteomusculares son el factor patológico que influye con un alto nivel de morbilidad sobre 178.819 personas. Lo que quiere decir que mirando los porcentajes las enfermedades osteomusculares y del tejido conjuntivo que reflejan el 7,5% son la cuarta causa de morbilidad en los pacientes en la ciudad de Cali, y las enfermedades respiratorias 168.856 con el 8.0% son la tercera causa de morbilidad que influye con un alto nivel de morbilidad sobre los habitantes de la ciudad de Cali” (Alcaldía de Santiago de Cali, 2011, Pág. 46.). Convirtiéndose estos dos en factores esenciales que se vuelven útiles para justificar la importancia del fitness, los ejercicios de Pilates y la aptitud física en las empresas para aumentar el nivel de eficiencia de las mismas cuando busca mayores utilidades.

Tabla 2. Patología de Morbilidad por diagnostico en Cali.

Grupo de códigos CIE10	Descripción del Capítulo CIE10	No. de personas				
		1 - IMPRESION DIAGNÓSTICA	2 - CONFIRMADO NUEVO	3 - CONFIRMADO REPETIDO	TOTAL	%
(A00-B99)	I. Ciertas enfermedades infecciosas y parasitarias	77.840	31.080	11.772	120.692	5,0%
(C00-D49)	II. Tumores [Neoplasias]	6.426	2.412	9.218	18.056	0,8%
(D50-D89)	III. Enfermedades de la sangre y de los órganos hematopoyéticos, y ciertos trastornos que afectan el mecanismo de la inmunidad	14.928	7.886	8.309	31.123	1,3%
(E00-E90)	IV. Enfermedades endocrinas, nutricionales y metabólicas	52.007	23.950	54.630	130.587	5,5%
(F00-F99)	V. Trastornos mentales y del comportamiento	20.875	7.793	12.189	40.857	1,7%
(G00-G99)	VI. Enfermedades del sistema nervioso	24.119	8.237	10.837	43.193	1,8%
(H00-H59)	VII. Enfermedades del ojo y sus anexos	39.750	23.701	11.247	74.698	3,1%
(H60-H95)	VIII. Enfermedades del oído y de la apófisis mastoides	27.080	10.511	6.365	43.956	1,8%
(I00-I99)	IX. Enfermedades del Sistema Circulatorio	69.863	24.746	96.973	191.582	8,0%
(J00-J99)	X. Enfermedades del sistema respiratorio	106.387	41.428	21.044	168.859	7,1%
(K00-K93)	XI. Enfermedades del sistema digestivo	116.015	138.182	25.851	280.048	11,7%
(L00-L99)	XII. Enfermedades de la piel y del tejido subcutáneo	48.281	16.897	11.126	76.304	3,2%
(M00-M99)	XIII. Enfermedades del sistema osteomuscular y del tejido conjuntivo	105.976	39.901	32.942	178.819	7,5%
(N00-N99)	XIV. Enfermedades del Sistema génitourinario	87.931	41.141	27.473	156.545	6,5%
(O00-O99)	XV. Embarazo, parto y puerperio	14.101	8.344	5.381	27.826	1,2%
(P00-P96)	XVI. Ciertas afecciones originadas en el período perinatal	1.154	805	1.356	3.315	0,1%
(Q00-Q99)	XVII. Malformaciones congénitas, deformidades y anomalías cromosómicas	3.457	1.504	2.628	7.589	0,3%
(R00-R99)	XVIII. Síntomas, signos y hallazgos anormales clínicos y de laboratorio, no clasificados en otra parte	143.153	47.145	19.615	209.913	8,8%
(S00-T98)	XIX. Traumatismos, envenenamientos y algunas otras consecuencias de causas externas	48.098	26.137	14.151	88.386	3,7%
(V01-Y98)	XX. Causas externas de morbilidad y de mortalidad	2.679	1.265	512	4.456	0,2%
(Z00-Z99)	XXI. Factores que influyen en el estado de salud y contacto con los servicios de salud	275.337	132.691	89.882	497.910	20,8%
	TOTAL	1.285.457	635.756	473.501	2.394.714	100,0%

Fuente. Alcaldía de Santiago de Cali (2011). Análisis de Situación de Salud (ASIS). Municipio de Santiago de Cali. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: [file:///G:/NASLY%20asis_2011_final%20\(1\).pdf](file:///G:/NASLY%20asis_2011_final%20(1).pdf) . Secretaría de Salud. Pág. 46.

Como se puede ver en el cuadro 3, de acuerdo a su porcentaje de gravedad y nivel en que se presentan sobre la población “Las enfermedades osteomusculares son segunda causa por la cual los ciudadanos Caleños pueden estar sufriendo de discapacidad, ya sea por origen genético, por la edad, por traumas accidentales o por enfermedades laborales. Pues actualmente son 24346 los discapacitados que enfrentan esta enfermedad” (Alcaldía de Santiago de Cali, 2011, Pág. 67.). Lo cual es un factor que permite identificar que existe mucha población directamente interesada en recibir prácticas de fitness apropiadas, con un trabajo especializado, sistemático y sistematizado que les brinde confianza y especialmente salud y bienestar físico y mental.

Tabla 3. Patologías indicadoras de mayor riesgo o actual padecimiento de discapacidad.

Indicadores de Discapacidad	Valor Indicador	Fuente - Año
Proporción de población con alguna limitación	52171	DANE 2010
Fracción de personas en condición de discapacidad con limitaciones permanentes para ver a pesar de usar lentes o gafas	19,2% (25.090 personas)	Secretaria de Salud Departamental 2010.
Fracción de personas en condición de discapacidad con limitaciones permanentes para oír aún con aparatos especiales	8,5% (11.110 personas)	Secretaria de Salud Departamental 2010.
Fracción de personas en condición de discapacidad con limitaciones permanentes para hablar	7,6% (9.988 personas)	Secretaria de Salud Departamental 2010.
Fracción de personas en condición de discapacidad con limitaciones permanentes para usar piernas, manos o brazos.	18,6% (24.346 personas)	Secretaria de Salud Departamental 2010.

Fuente. Alcaldía de Santiago de Cali (2011). Análisis de Situación de Salud (ASIS). Municipio de Santiago de Cali. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: [file:///G:/NASLY%20asis_2011_final%20\(1\).pdf](file:///G:/NASLY%20asis_2011_final%20(1).pdf) . Secretaría de Salud. Pág. 67.

A continuación se exponen motivos adicionales por los que ya queda comprobado que el mercado corporativo en la ciudad de Cali se convierte en una demanda oculta que se puede conquistar, sabiendo identificar el tiempo de sintomatologías que se presentan en los y trabajadores de cada empresa, en sus articulaciones, sistema lumbar y muscular en relación con la flexibilidad, fuerza, resistencia, capacidad aeróbica y corrección de postura y agilidad que demanda a diario el cuerpo y la mente de cada trabajador técnico o profesional de la ciudad de Cali:

- “Edgar Velandia revela que las enfermedades profesionales que más afectan a los trabajadores son las osteomusculares (más del 80%), especialmente el Síndrome de Túnel del Carpio y los trastornos a nivel de columna lumbar, hombros y rodillas” (Gerente Pyme, 2011, Pág. 6.).

- “las enfermedades profesionales del sistema osteomuscular como la tenosinovitis de la estiloides radial causada por movimientos repetitivos, esfuerzos intensos y posturas extremas de la muñeca; tenosinovitis crónica de la mano y la muñeca causada por movimientos repetitivos; bursitis del olecranon causada por presión prolongada en la región del codo; bursitis prerrotuliana causada por estancia prolongada en posición de rodillas; epicondilitis causada por trabajo intenso y repetitivo; síndrome del túnel carpiano” (Gerente Pyme, 2011, Pág. 8.).
- “Entre las 42 enfermedades profesionales que la legislación colombiana establece no se registra directamente la osteoartritis o artritis, principal secuela que sufren los deportistas de alto rendimiento. El médico Hernán Luna Villamil, con 22 años de experiencia en el fútbol, realizó una investigación con 66 jugadores con edades entre los 19 y 33 años (promedio de 25,3) que dejó lo que él llama “una preocupante” conclusión: entre ellos hay una prevalencia del 43,9 % a sufrir Artritis en la rodilla, a juzgar por los factores de riesgo a que están sometidos diariamente con los entrenamientos y la competencia. El rango en la población común y corriente entre 15 y 45 años es del 3 por ciento. No es problema solo del fútbol, también afecta a las otras disciplinas” (Wilson Díaz Sánchez, 2013, Pág...1.)..
- “Se consolida el síndrome del conducto carpiano como la primera causa de morbilidad profesional en el régimen contributivo. Dicha patología pasó de representar el 27% de todos los diagnósticos en el año 2.001, a representar el 32% de los diagnósticos realizados durante el año 2.004, presentando una tendencia continua al incremento; b) el dolor lumbar continua siendo la segunda causa de morbilidad profesional reportada por las EPS, su porcentaje se incrementó entre el año 2.001 al 2.003, pasando de 12% al 22” (Pineda Eduardo Buendía, Ortiz Reyes Claudia Ximena, 2010, Pág.11.).

- “Existe unos factores que exponen a los trabajadores del área de empaque y llenado en el sector farmacéutico producidos por los movimientos repetitivos con una tendencia en el riesgo de sufrir trastornos en los miembros superiores así: entre 53% y el 71%, fuerzas inapropiadas con una tendencia del 78%, movimientos y fuerzas repetitivos inapropiados con un promedio en el riesgo del 88% al 93%, repetición y frío con una tendencia del 89% y vibración con un riesgo del 44% al 95%” (Pineda Eduardo Buendía, Ortiz Reyes Claudia Ximena, 2010, Pág. 11.).
- “una de las patologías de la enfermedad crónica que más se presenta en adultos mayores de la ciudad de Cali, Colombia 4,8%, de osteoporosis” (Durán A., Valderrama L., Uribe A. F., González A. & Molina J. M., 2009, Pág. 21.).
- “en el ámbito industrial, la principal fuente de enfermedades profesionales corresponde a la exposición de segmentos osteomusculares de los trabajadores a dolencias provenientes de actividades que requieren repetición, fuerza y posturas disfuncionales por períodos prolongados de tiempo. Un factor adicional, no menos importante, es la vibración que el manejo de algunas herramientas o máquinas pueden ocasionar a estos segmentos corporales; lo cual produce Artrosis Vertebral o lumbar, Espondiloartrosis o artrosis lumbar, entre otras condrocalcinosis” (Domínguez Henao Ángela María, 2013, Pág. 16, 43, 44).

Es importante también conocer muchas más posibilidades de los mercados sobre los cuales se puede trabajar a la hora de diseñar planes publicitarios que se ajusten a otros mercados muy comunes que no dejan de ser importante para promover los servicio de fitness de la empresa Pilates Way, pues existe un amplio número de servicios que se puede aprovechar creativamente a medida que se aumente la capacidad de la empresa provechando mejor sus

espacios, en este sentido “Según el American Collage Sports Medicines (ACSM), las tendencias para 2010 serían las siguientes, destacando que las seis primeras se mantienen desde hace cuatro años entre las diez principales:

- Profesionales con mayor formación y experiencia. En Estados Unidos aumenta el número de organizaciones que ofrecen certificaciones y éstas cada vez son de mayor calidad.
- Entrenamiento de fuerza en las rutinas de ejercicios.
- Programas para combatir la obesidad infantil.
- Entrenadores personales. Un profesional para diferentes grupos. Cuanto mayor formación y educación adquiera, será más accesible a diversos colectivos.
- Sesiones para el trabajo y acondicionamiento de los músculos abdominales y de la espalda, que son los que soportan la columna vertebral.
- Programas específicos y especiales para adultos mayores.
- Entrenamiento funcional.
- Entrenamiento específico para deportistas que buscan mantenerse en forma fuera de la temporada de competición.
- Pilates.
- Grupos de entrenamiento personal. No de forma individual, sino en pequeños grupos. El entrenador trabaja con dos o más personas y ofrece descuentos para grupos.
- Medición de resultados. Proliferación de la tecnología necesaria para ello.
- Incorporar un programa de ejercicios específicos para la pérdida de peso.
- Wellness coaching, focalizado en los valores, las necesidades y los objetivos del cliente.
- Yoga, con su variedad de formas.
- Ciclismo indoor.
- Boot-Camp: actividad de alta intensidad de origen militar.
- Referencias médicas. Creciente vínculo del ejercicio físico y bienestar (fitness y wellness) con el sector médico.
- Balones de estabilidad (fitness ball).

- Actividades que fomentan el equilibrio. Incluye taichi, Pilates, ejercicios con balones.
- Programas corporativos de bienestar para mejorar la salud de los trabajadores” (Rengifo Claudia Marcela, Salazar Marcela, Darío Aguilar Iván, 2012, Pág. 16, 17).

Partiendo de los anteriores puntos se puede decir que para el caso de Colombia la técnica de Pilates apenas esta entrando en auge y con mayor razón perdurará por varias décadas, dado que el desarrollo tecnológico de la empresas en nuestro país, aún está retrasada con relación a los países desarrollados, lo que hace ver que las enfermedades osteomusculares y enfermedades en la columna conlleven a que exista una elevada demanda en el acondicionamiento físico enfocado a la prevención en salud y la terapia.

Analisis estrategico de la realidad actual de la empresa pilates way

Tabla4. Análisis DOFA

ANALISIS DF	FORTALEZAS	DEBILIDADES
ANALISIS OA	productos y/o servicios Precios. Publicidad Conocimiento Experiencia calidad Canales de venta. Satisfacción del cliente.	Alcance de la empresa y falencias actuales.
OPORTUNIDADES	La empresa Pilates Way es una empresa reconocida por brindar servicios de alta calidad	Dada la poca capacidad financiera con que cuenta la empresa Pilates Way, y la poca capacidad tecnológica

técnica de Pilates y porque	con profesionales de alta capacitación, ofreciendo servicios de fitness en español y en inglés para los extranjeros, y se enfrenta a un alto número de posibilidades de acaparar más mercado en para as prácticas de fitness la población joven de mayor auge consumidor, los adultos (dadas sus riesgos con las enfermedades profesionales que afectan sus sistema musculo esquelético) las mujeres de 16 a 45 años que buscan belleza estética en su forma corporal, y las mujeres mayores de 45 que buscan especialmente salud, las personas de la tercera edad con enfermedades osteomusculares y lumbares y enfermedades respiratoria, lo que representa un amplio número de oportunidades que pueden empezar a ser aprovechadas con	de sus infraestructura y de recursos humanos se demanda buscar opciones innovadoras para atraer ingresos iniciales que permitan atraer más clientela, con base en una fuerte campaña publicitaria y labores de gestión corporativa para a empresas con altos riesgo de enfermedades profesionales de carácter osteomuscular, aeróbico, lumbar y nervioso producido por el estrés laboral, a la vez que se demanda ampliar los horarios a fin de captar clientela con más agresividad frente al mercado, a fin de captar recursos suficientes para financiar la adquisición de mayor tecnología a fin de aumentar la capacidad d la empresa y con ello atraer más clientes, pues en la actualidad, los jóvenes y mayores, muchas veces van a los gimnasios en grupo para practicar el fitness y socializar. Lo que hace para
-----------------------------	---	---

	mejores ofertas publicitarias procurando aprovechar su infraestructura tecnológica para el fitness al máximo, e incorporando más profesionales para recibir más mercado, especialmente el que demanda atención personalizada no en masa.	ellos es significativo contar con espacios para todos a la vez, pero también muchas clientes no invitan a un amplia cantidad de personas conocidas por la baja capacidad del gimnasio (a pesar de la alta calidad de sus servicios), lo que evidencia amplias oportunidades del mercado que se pierden en el tiempo y demandan ser aprovechadas de todas las formas posibles.
AMENAZAS Carácter del nivel competitivo del sector	Actualmente la competencia es muy alta y se extiende de manera impresionante sin límites, recurriendo siempre a la máxima capacidad financiera y la innovación, sobre todo cuando nos enfrentamos a grandes multinacionales que no se detienen en su expansión, con gigantescos gímnicos, incluso aptaos para hacer grandes espectáculos de fitness. Sin embargo estos buscan el mercado en	Dado que el crecimiento de empresas como BodyTech entre otras multinacionales actualmente está por encima del 35%, se hace urgente tomar medidas estratégicas y más acertados sobre focos del mercado que todavía no se han acaparado, procurando ofrecer muy bajos precios en el mercado corporativo donde priman las enfermedades profesionales que afectan fuertemente sobre la eficiencia de los trabajadores de la empresa,

	masa lo que hace que capten especialmente los consumidores que buscan belleza para su cuerpo, no tanto salud para el mismo, mientras que Pilates Wayes una empresa que se enfoca de manera personalizada, en todas las posibilidades, brindando clases en español y en inglés (para colombianos y visitantes extranjeros), con un alto nivel de especialización en las técnicas de Pilates y muchas otras más: Valoración Funcional, Evaluación Composición Corporal, Clases Cardiopilates, Clases Pilates (en mat y equipos), Rehabilitación Física, Clases Pilates in English, Sistema de Suspensión Corporal (TRX), los cuales se brindan de manera personalizada, secuencial y sistematizada lo que ha dejado mucha satisfacción en sus	muchos de los cuales tienen un alto grado de experiencia y representan un recurso humano clave para el avance de sus empresas. A fin de convertirse en empresa pionera y líder de dicho mercado, lo que demanda de la empresa más personal especializado y mayor capacidad tecnológica, e incluso acciones creativas que otras empresas pueden estar aprovechando como el brindar servicios de fitness o por internet por skip, pues la empresa cuenta con un mercado muy disminuido dado que la amplitud de la plataforma de servicios que ofrece, en muchas ocasiones no se puede brindar a las personas que vienen en grandes grupos a solicitar de sus servicios. Adicional a lo cual aún no se maneja una cultura preventiva y terapéutica del fitness, sino que se guía más por las necesidades de adquirir mayor forma y
--	--	--

	clientes, sin embargo muchas empresas especialmente las multinacionales y los grandes gimnasios de la ciudad ofrecen horarios extendidos con diversidad de servicios, lo que deja a la empresa en desventaja, ya que esta solo atiende hasta las 8 pm, lo que demanda acomodarse a la disponibilidad de tiempo de los clientes del Barrio camino real y la comuna 19, para atraer mayores ingresos para adquirir mayores tecnologías que pueden ser aprovechadas en espacios que aún están sin ser utilizados en la planta..	belleza en las personas, lo que demanda hacer una labor de publicidad que atraiga el persona de forma apropiada a la búsqueda de nuevos motivos para contar con la belleza que busca y algo mucho mejor que eso. no se vuelve en
--	---	---

CONCLUSIONES DOFA

Dada la necesidad de diversificar y ofrecer mejores ofertas en lo que se refiere a servicios de fitness y ejercicios de Pilates. Se recomienda adquirir 1Pilatesreformes, 1 silla align de Pilates, 1 barril de Pilates, 5 balones bobath, y 3 cintas mecánicas para correr con Twister Y Escalador...Y ubicar la

infraestructura adquirida con un mejor aprovechamiento de los espacios y el aprovechamiento del área que no se esté aprovechando, a fin de aprovechar la mayor infraestructura disponible para brindar una mejor y más diversificada oferta de servicios de fitness y acondicionamiento físico basado en la técnica de Pilates.

1.4MARCO TECNICO.

COSTOS DE INVERCIONES EN TECNOLOGÍA.

- 1 Pilates reformes 2.051,95 € = \$ 5'341.661
- 1 barril de Pilates 776,41 € = \$ 2'022.096
- 1 silla ángil de Pilates. 831,86 € = \$ 2'166.511". (Aerobic & Fitness, 2014, Pág. 1.).
- Balónbobath 7,20 € c/u = \$ 18.751 c/u...5 balones bobath = \$ 56.253(Aerobic & Fitness, 2014, Pág. 1.). 5 balones bobath = \$ 56.253
- Cintas mecánicas para correr Plegables Con Twister Y Escalador. \$ 429.999 c/u.... 3 cintas mecánicas = \$ 1'289.997(Mercado Libre, 2014, Pág. 1.).
- Base de conversión de Euros a pesos: 1 EUR = 2604,4181(Exchange Rates, 2014, Pág. 1.).

De acuerdo a lo analizado con base en el anterior estudio del contexto del mercado y los resultados que ofrece el análisis DOFA queda claro que se demanda una inversión no solo en tecnologías, sino una fuerte campaña de publicidad con reestructuración en la empresa, a través de una paulatina ampliación y diversificación de los servicios, aumento de personal ideal, a fin de poder contar con las condiciones ideales para: Abrir la posibilidad de ofertar servicios que se acomoden no solo a la capacidad adquisitiva y la situación de salud de los clientes actuales y clientes potenciales, sino también al tiempo del que estos disponen.

Lo anterior se describirá a continuación en: el “proceso de producción en los servicios de fitness y el servicio especializado de Pilates” y el “análisis de costos” para establecer la viabilidad financiera del proyecto.

PROCESO DE PRODUCCIÓN EN LOS SERVICIOS DE FITNESS Y DE PILATES en la empresa (“PILATES WAY”).

Se propone brindar jornadas de ejercicios preparatorios para el fitness en distintas áreas de la comuna 19; a domicilio o en jornadas publicitarias. (Ver tabla 5)

Tabla 5. Diagrama del proceso de producción en los servicios de fitness y de Pilates en la empresa Pilates Way. Estrategia: brindar jornadas de ejercicios preparatorios para el fitness en distintas áreas de la comuna 19.



Identificación y Clasificación de las necesidades del cliente, para establecer cuales son las ofertar de alternativas viables para el cliente.

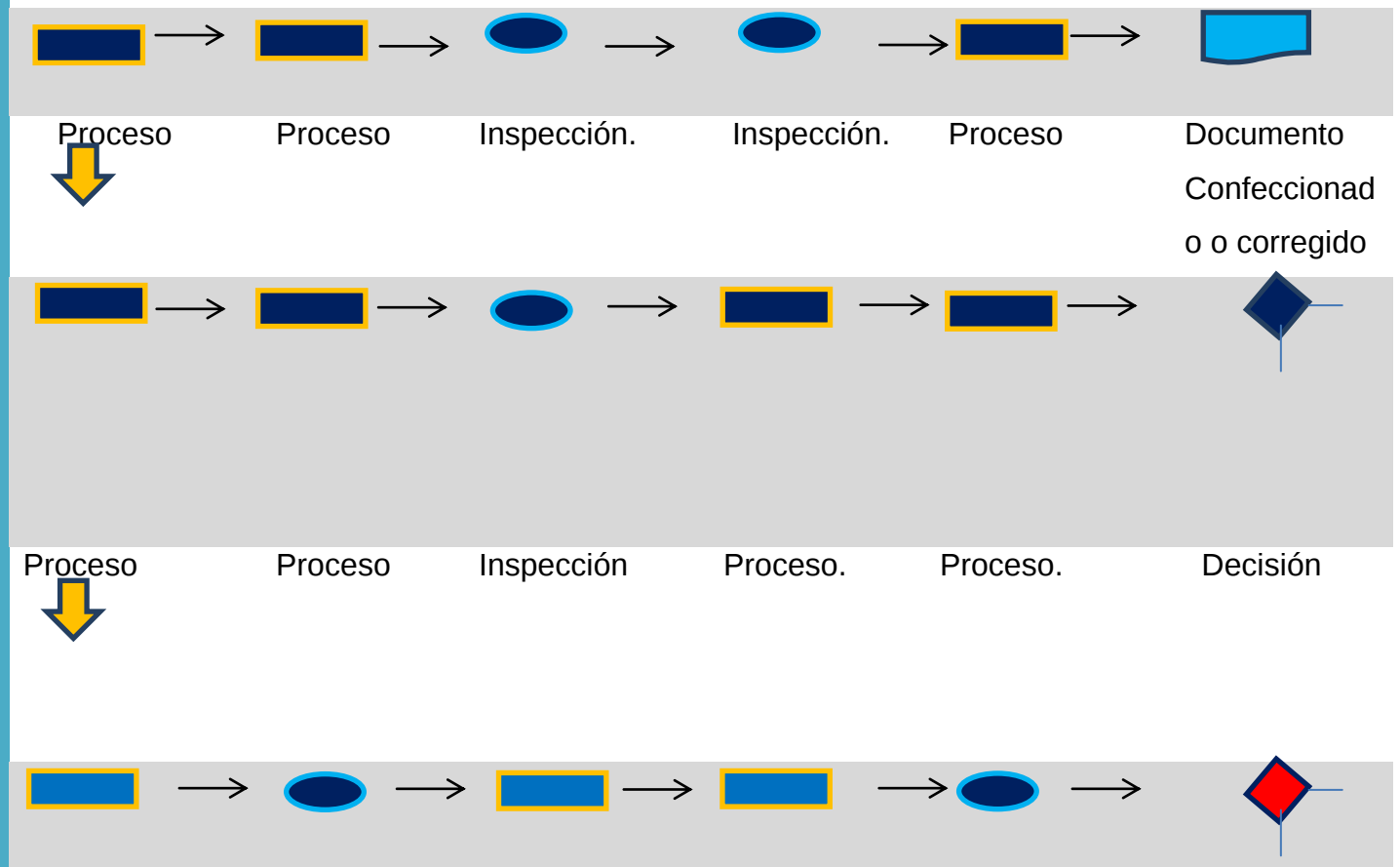
Evaluación de la composición corporal:



Clases de cardio pilates:
Se tratabaja amplitud de movimiento
trabajo muscular, fexibilidad y
frecuencia cardiaca, hidratación y nivel
de peso de la persona.

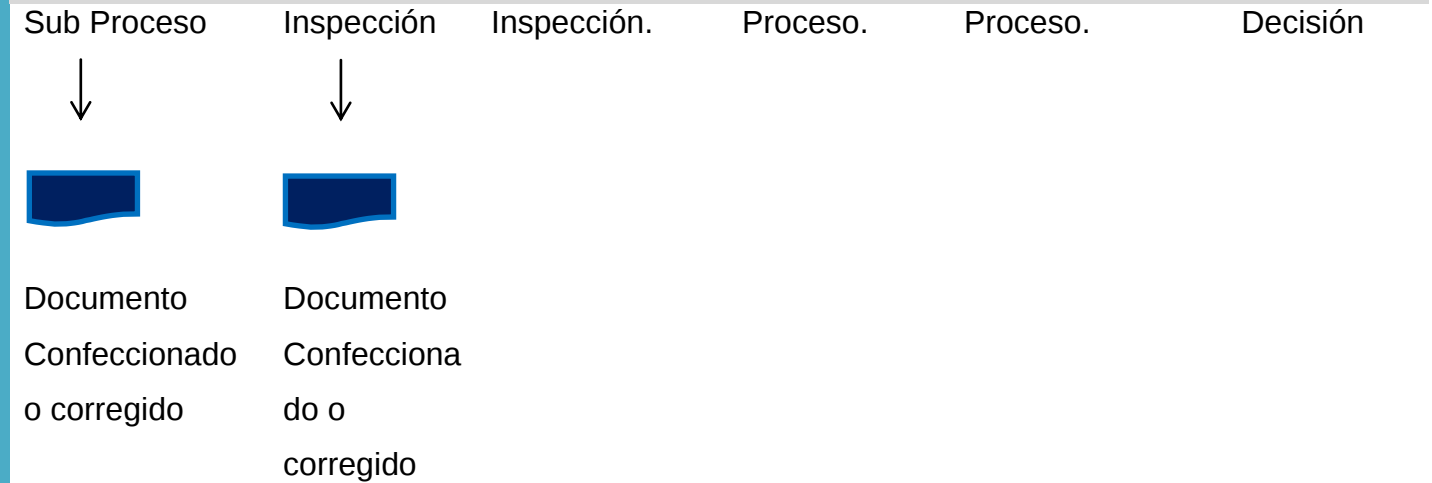
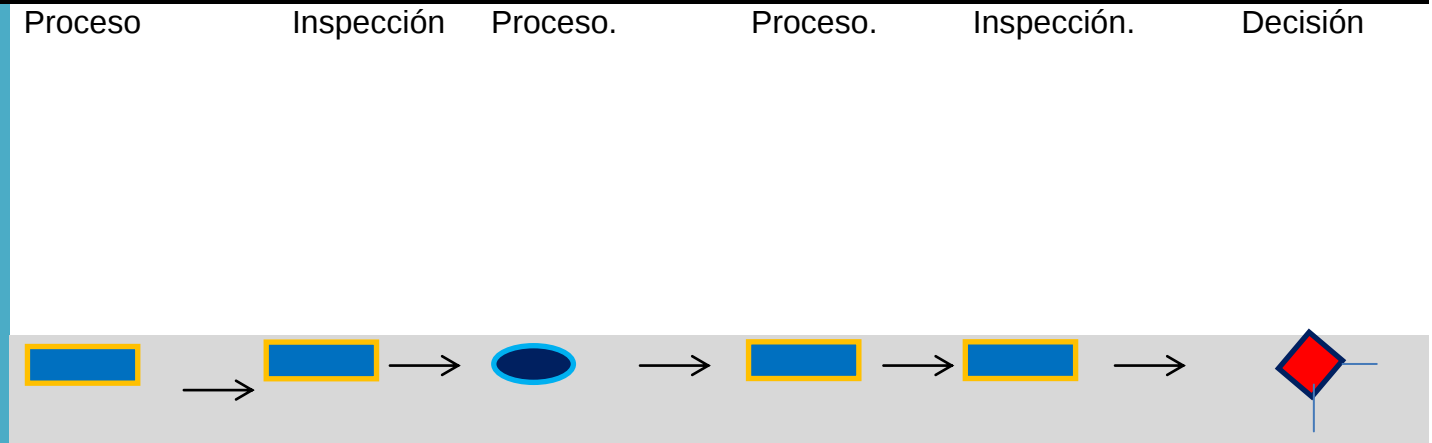


Clases de pilates (en mat y equipos):



Se trabajaba amplitud de movimiento trabajo muscular, resistencia y estabilidad del sistema osteomuscular, flexibilidad corporal y frecuencia cardiaca, hidratación y nivel de peso de la persona.

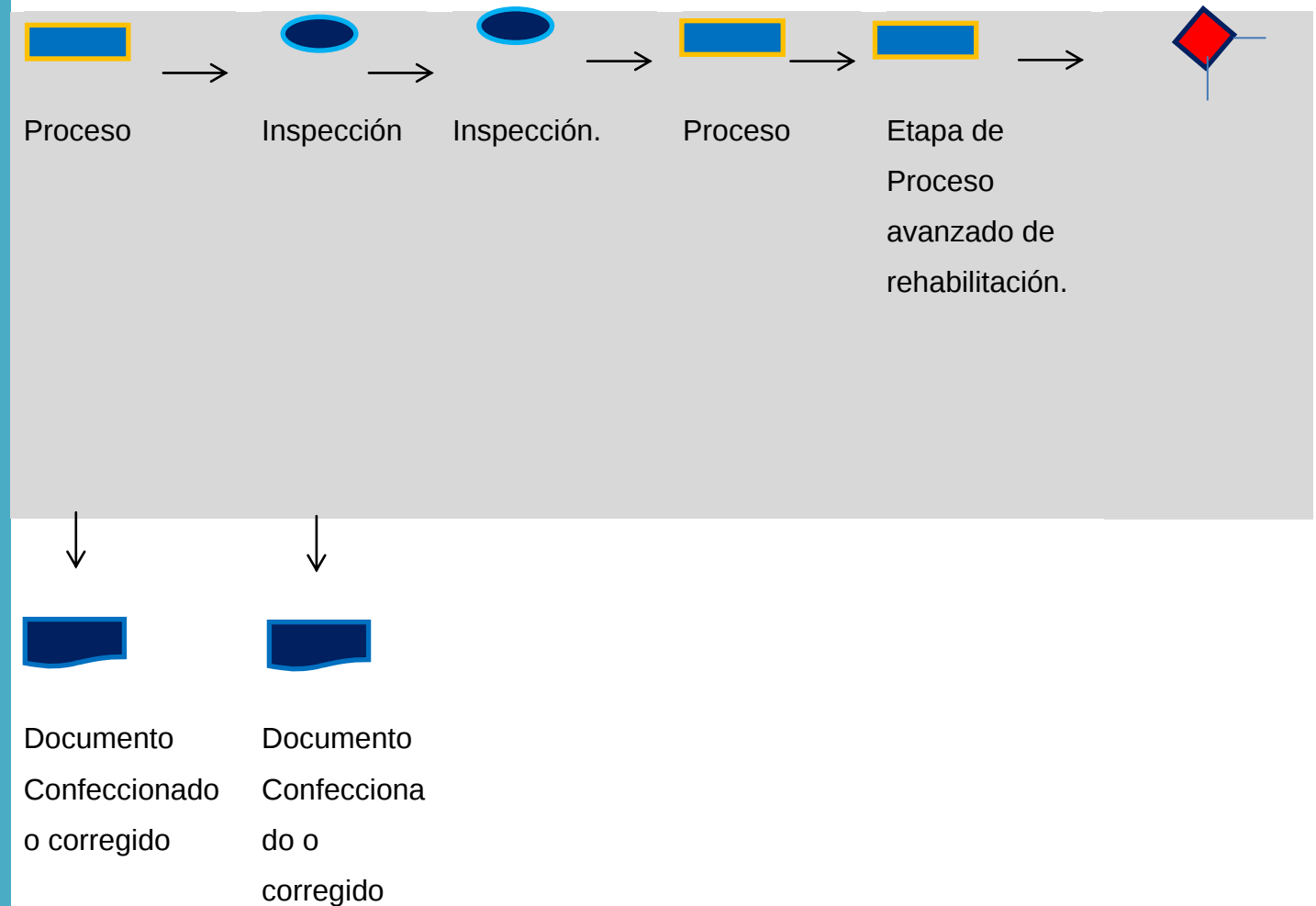
Clases de pilates in english:



Sistema de suspensión corporal (TRX):



Rehabilitación física con ejercicios de pilates: Este se trabaja en una base de tapete o en maquina si la persona está apta para ello: Se trata de trabajar amplitud de movimiento, trabajo muscular, resistencia y estabilidad del sistema osteomuscular, sistema lumbar, flexibilidad corporal y frecuencia cardiaca, hidratación y nivel de peso de la persona.



CLASES BASICAS DE PILATES (oferta económica): se trata de una etapa introuctoria a la cultura del fitness y el conocimiento de los beneficios de pilates (nuevo servicio de la empresa).

“Ejercicio 1. Posición de las piernas.

“Posición 1: Tumbados hacia arriba, piernas flexionadas con las plantas de los pies apoyadas en el suelo.

Posición 2: Tumbados hacia arriba, piernas flexionadas y elevadas (Table top).

Posición 3: Tumbados hacia arriba, piernas extendidas y elevadas (90°-45°)

A su vez pueden estar:

1. Separadas a la distancia de las caderas.
2. Juntas, si trazamos una línea imaginaria en el eje longitudinal, pasaría entre las rodillas (Línea central), debes activarla



Proceso

apretando glúteos, aductores, rodillas y talones” (Puleva Salud, 2014,Pág.1.).

Ejercicio 2. Posición de los pies.

“Pies Pilates, talones unidos y dedos ligeramente separados, podemos trabajarlo en dos variantes: Posición 1: En extensión alargados desde el empeine y metatarso.

Posición 2: En flexión plantar con los dedos apuntando hacia uno mismo (Flex)” (Puleva Salud, 2014,Pág.1.).

Ejercicio 3. Posición de la espalda.

“Posición 1: Sentados en los isquiones y columna alargada (Flat).

Posición 2: Sentada con la columna redonda dibujando una C (Round)” (Puleva Salud, 2014,Pág.1.).



Proceso



Proceso



Proceso

Ejercicio 4. Posición de los hombros.

“Posición 1: Hombros bajos, lo más alejados de las orejas, escápulas ancladas y acercando los omóplatos entre sí” (Puleva Salud, 2014,Pág.1.).

Ejercicio 5. Posición de la pelvis.

“Posición 1. Pelvis neutra: Es aquella en la que las crestas ilíacas y el pubis se encuentran en el mismo plano (imagina un plato con canicas sobre la pelvis evitando que se muevan).

Posición 2. Pelvis imprimida: Acerca la zona lumbar al suelo elevando el pubis hacia el techo (imagina como las canicas se desplazan hacia tu ombligo)” (Puleva Salud, 2014,Pág.1.).



Proces



Proceso

Ejercicio 6. Respiración.

“Inhalamos profundamente separando lateralmente nuestras costillas (a modo de acordeón). Exhalamos profundamente cerrando costillas y hundiendo el ombligo hacia la columna a lo que se le añade la activación de la musculatura abdominal (reduce el diámetro de tu cintura). (ACTIVACION DEL POWER HOUSE)”
(Puleva Salud, 2014,Pág.1.).

Actividades de Pilates y Fitness complementarias todas de forma personalizada de acuerdo a las labores previas de asesoramiento y examen del cliente para prevenir en el mismo como en sus compañero de trabajo enfermedades profesionales.



Proceso

Proceso

Inspección

Inspección

Proceso

Proceso

Programas de entrenamiento con actividades de Pilates para las empresas, a fin de prevenir enfermedades lumbares y opsteomusculares en los trabajadores.

ANALISIS DE COSTOS.

Tabla 6. Balance general de la empresa (Promedio mensual).

Recursos humanos, capacidad instalada y capacidad ociosa.	Activos	Pasivos	Patrimonio	Capital financiera disponible por mes.
Área disponible.	-		-	
Área de Pilates grupal 56.5 Mt ² .	-		-	
Área de personalizado 12 Mt ² .	-		-	
TRX 24 Mt ² .	-		-	
Área cardiovascular 22 Mt ² .	-		-	
Área recepción 4 Mt ²	-		-	
Área Ociosa 23.5 Mt ²	-		-	
Tecnología disponible.				
5 Reformers (marca Studio). \$ 7'800.000. c/u	\$ 39'000.000	-	\$39'000.000	
4 Elípticas magnéticas	\$12 '000.000	-	\$12.000.000	

(marca Grand). \$ 3'000.000. c/u				
1 Bicicleta estática	\$ 600.000.	-	\$ 600.000.	
5 Domos. \$ 250.000. c/u		-	\$ 1'250.000.	
5 Balones bobath. \$ 120.000. c/u	\$ 600.000.	-	\$ 600.000.	
1 Columpio metálico mide 2.10 de altura.	\$ 3'000.000	-	\$ 3'000.000	
5 Arnes de TRX (marca TRX) \$ 200.000 c/u	\$ 1'000.000	-	\$ 1'000.000	
Flujo promedio mensual de capital en la empresa.				
Ingresos en ventas	\$ 5'830.000	-	\$ 5'830.000	
Egresos en servicios y arriendo del local.	-\$ 1'200.000.	-	\$ 1'200.000.	
Gastos en impuestos. \$ 50.000.	- \$ 50.000.	-	\$ 50.000.	
Egresos en materiales para aseo y mantenimiento.	- \$ 80.000.	-	\$ 80.000.	

Inversión en publicidad (por internet) y atención al cliente.	- \$ 100.000.	-	\$ 100.000.	
Pagos de nómina y parafiscales. 1 Profesional en cultura física. \$ 800.000 2 Profesionales terapia ocupación. \$ 800.000. c/u	-\$ 2'400.000.	-	\$ 2'400.000.	
Capital ahorrado.	-	-	\$ 4'500.000.	\$ 4'500.000.
Utilidades libres de la empresa.	\$ 2'000.000.	-	\$ 2'000.000.	\$ 2'000.000.
Capital de ahorrado disponible al primer mes	-		<u>\$ 6'500.000.</u>	<u>\$ 6'500.000.</u>

PROYECCION FINANCIERA DE LA EMPRESA.

Tabla 7. Capacidad financiera de la empresa y recursos con los que cuenta.

Capital ahorrado.	-	-	\$ 4'500.000.	\$ 4'500.000.
Utilidades libres de la empresa.		-	\$ 2'000.000.	\$ 2'000.000.
Capital de ahorrado	-		<u>\$ 6'500.000.</u>	<u>\$ 6'500.000.</u>

disponible al primer mes				
1 barril de Pilates 776,41 €	\$ 2'022.096		<u>\$ 1'655.140</u>	<u>\$ 1'655.140</u>
1 silla ángil de Pilates. 831,86 €	\$ 56.253			
5 Balónbobath 7,20 € c/u	\$ 600.000			
Publicidad acercándose a los clientes (tarjetas, bonos gratis para asistir, almanaques, llaveros e imanes).				
Capital de ahorrado disponible al segundo mes			<u>\$ 3'655.140.</u>	<u>\$ 3'655.140.</u>
3 Cintas mecánicas para correr Plegables Con Twister Y Escalador. \$ 429.999 c/u.	\$ 1'289.997		<u>\$ 2'365143</u>	<u>\$ 2'365143</u>
Capital de ahorrado disponible al tercer mes			<u>\$ 4'365143.</u>	<u>\$ 4'365143.</u>
Publicidad acercándose a los clientes (bonos gratis para asistir, publicidad por radio	\$ 400.000 \$ 900.000		<u>\$ 3'065143.</u>	<u>\$ 3'065143.</u>

-durante tres meses- y eventos al aire libre).				
Capital de ahorrado disponible al cuarto mes			<u>\$ 5'065143.</u>	<u>\$ 5'065143.</u>
Inversión en nueva nómina contratando un profesional en ciencias del deporte para (asesorar a los clientes y hacerles seguimiento en su frecuencia en la asistencia, la situación de salud y capacidad física de su cuerpo y el seguimiento de los mismos en los ejercicios que requieren y labores de Márquetin en el barrio camino Real y la comuna 19 en general). \$ 800.000	- \$ 800.000		<u>\$ 4'265143.</u>	<u>\$ 4'265143.</u>
Capital de ahorrado disponible al quinto mes			<u>\$ 6'265143.</u>	<u>\$ 6'265143.</u>
Pago de nueva	-\$ 800.000.			

nomina	\$ 200.000			
Ampliación del horario de atención:			<u>\$ 76518.</u>	<u>\$ 76518.</u>
Pago de hora extras a los trabajadores. \$	\$ 5'341.661			
50.000 c/u (haciendo un convenio con los trabajadores con el presupuesto de que más adelantes se les podrá pagar mejores horas extras)				
1 Pilates reformes				
2.051,95 €				
Capital de ahorrado disponible al sexto mes			<u>\$ 2'076.518.</u>	<u>\$ 2'076.518.</u>
Mirando el más pésimo panorama se prevé un aumento de las ventas en un 20% desde el sexto mes. La inversión hecha en (bonos gratis para asistir, publicidad por radio y eventos al aire libre). Es se	- \$ 900.000		\$ 1'163.000	\$ 1'163.000

proyecta para que se haga durante 6 meses desde el 4to mes. Periodo en el cual la labor consistirá en regalar los bonos a los clientes brindándoles la posibilidad de brindarles una promoción (rebajando el costo o aumentando los tiempos de jornada en el gimnasio) en los servicios que requieren siempre y cuando, traigan personas asistan a la sede de Pilates Way a conocer los servicios y disfrutar de ellos para que regresen.				
Capital de ahorrado disponible al séptimo mes			<u>\$ 4'339.518.</u>	<u>\$ 4'339.518.</u>
El aumento de los ingresos en ventas ya dependerán de la calidad el servicio	\$ 1'163.000		<u>\$ 5'502.518.</u>	<u>\$ 5'426.000.</u>

que se ofrezca y la labor que se haga de trabajo en equipo.				
Con el aumento de personal y en tecnología y la ampliación de los horarios y la ampliación u diversificación de los servicios se prevé que los ingresos en ventas hayan aumentado en un 80%				

Tabla 8. Proyección financiera 1er. semestre.

Concepto de Flujo promedio mensual de capital en la empresa Pilates Way.	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Capital de Ahorro disponible mes.	<u>\$ 6'500.000.</u>	<u>\$ 3'655.140.</u>	<u>\$ 4'365143.</u>	<u>\$ 5'065143.</u>	<u>\$ 6'265143.</u>	<u>\$ 2'076.518.</u>
Ingresos en ventas	\$ 5'830.000	\$ 5'830.000	\$ 5'830.000	\$ 5'830.000	\$ 5'830.000	\$ 6'993.000
Egresos en servicios y arriendo del local.	- \$ 1'200.000.	- \$ 1'200.000.	- \$ 1'200.000.	- \$ 1'200.000.	- \$ 1'200.000.	- \$ 1'200.000.
Gastos en impuesto al comercio. \$ 50.000.	- \$ 50.000.	- \$ 50.000.	- \$ 50.000.	- \$ 50.000.	- \$ 50.000.	- \$ 50.000.
Egresos en	- \$ 80.000	- \$ 80.000	- \$ 80.000	- \$ 80.000	- \$ 80.000	- \$ 80.000

materiales para aseo y mantenimiento.						
Inversión en publicidad (por internet, tarjetas, bonos gratis para asistir, almanaques, llaveros e imanes) y atención al cliente.	\$ 700.000.	\$ 100.000.	\$1'400.000	\$ 100.000.	\$ 100.000.	\$1'000.000
Pagos de nómina y parafiscales. 1 Profesional en cultura física. \$ 800.000 2 Profesionales terapia ocupación. \$ 800.000. c/u Inversión en nueva nómina - profesional en ciencias del deporte- desde el cuarto mes para (asesorar a los clientes y hacerles seguimiento en su frecuencia en la asistencia, la situación de salud y capacidad física de su cuerpo y el seguimiento de los mismos en los ejercicios que requieren y labores de Márquetin en el barrio camino Real y la comuna 19 en general). \$ 800.000	\$ 2'400.000.	\$2'400.000.	\$2'400.000.	\$3'200.000	\$3'200.000	\$3'200.000
Pago por horas extras. \$ 50.000 c/u (haciendo un convenio con los trabajadores con					\$ 200.000	-\$ 200.000

el presupuesto de que más adelantes se les podrá pagar mejores horas extras).						
Inversión en la adquisición de: 1 barril de Pilates 776,41 € 1 silla ángil de Pilates. 831,86 € 5 Balónbobath 7,20 € c/u	\$ 2'022.096 \$ 2'166.511 \$ 56.253					
3 Cintas mecánicas para correr Plegables Con Twister Y Escalador. \$ 429.999 c/u.		\$ 1'289.997				
Adquisición de 1 Pilates reformes 2.051,95 €					\$ 5'341.661	
Utilidades libres de la empresa fuera de inversiones en tecnología y estrategia de Marketing proyectada.	\$ 2'000.000.	\$ 2'000.000.	\$ 2'000.000.	\$ 2'000.000.	\$ 2'000.000.	\$ 2'000.000.
Del sexto mes en delante ya se tiene que estar brindando un muy buen servicio un máximo aprovechamiento de las tecnologías y un progresivo aumento en asistencia de los clientes en la ampliación de horarios y para los nuevos servicios quese brinden.						

Tabla 9. Proyección financiera 2do. Semestre y resultados de la inversión.

Concepto de Flujo promedio mensual de capital en la empresa Pilates Way.	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Capital de Ahorro disponible mes.	<u>\$ 4'339.518</u>	<u>\$ 6'502.518</u>	<u>\$ 8'655.518</u>	<u>\$11'328518</u>	<u>\$14'481518.</u>	<u>\$18'644518.</u>
Ingresos en ventas	\$6'993.000	\$ '993.000.	\$7'493.000	\$7'993.000	8'493.000	8'993.000
Egresos en servicios y arriendo del local.	-\$ 1'200.000.	-\$1'200.000.	-\$1'200.000.	-\$1'200.000.	-\$1'200.000.	-\$1'200.000.
Gastos en impuesto al comercio. \$ 50.000.	\$ 50.000.	\$ 50.000.	\$ 50.000.	\$ 50.000.	\$ 50.000.	\$ 50.000.
Egresos en materiales para aseo y mantenimiento.	-\$ 80.000	-\$ 80.000	-\$ 80.000	-\$ 80.000	-\$ 80.000	-\$ 80.000
Inversión en publicidad (por internet,tarjetas, bonos gratis para asistir, almanaques, llaveros e imanes) y atención al cliente.	-\$ 100.000.	-\$ 100.000.	-\$ 100.000.	-\$ 100.000.	-\$ 100.000.	-\$ 100.000.
Pagos de nómina y	-\$3'200.000	-\$3'200.000	-\$3'200.000	-\$3'200.000	-\$3'200.000	-\$3'200.000

parafiscales. 1 Profesional en cultura física. \$ 800.000 2 Profesionales terapia ocupación. \$ 800.000. c/u Inversión en nueva nómina - profesional en ciencias del deporte- desde el cuarto mes para (asesorar a los clientes y hacerles seguimiento en su frecuencia en la asistencia, la situación de salud y capacidad física de su cuerpo y el seguimiento de los mismos en los ejercicios que requieren y labores de Márquetin en el barrio camino Real y la comuna 19 en general). \$ 800.000						
Pago por horas extras. \$ 50.000 c/u (haciendo	-\$ 200.000	-\$ 200.000	-\$ 200.000	-\$ 200.000	-\$ 200.000	-\$ 200.000

un convenio con los trabajadores con el presupuesto de que más adelantes se les podrá pagar mejores horas extras).						
Utilidades libres de la empresa.	\$ 2'163.000.	\$ 2'163.000.	\$ 2'663.000.	\$ 3'163.000.	\$ 3'663.000.	\$ 4'163.000.
Del doceavo mes en adelante la competencia habría reaccionado en forma y todo ello dependería del buen servicio que se ofrezca en la empresa para mantener una buena posición en el mercado.						

CAPITULO II

2. OBJETIVOS Y MARCO METODOLOGICO

2. 1 OBJETIVOS

2.1.1 Objetivo general.

Describir la factibilidad jurídica, de mercado, organizacional técnica y financiera para la ampliación de los servicios de actividad física en el centro de acondicionamiento físico Pilates Way de la ciudad de Cali.

2.1.2Objetivos específicos.

1. Identificar los requisitos legales y responsabilidades jurídicas que intervienen en los servicios de actividad física que puede ofrecer el centro de acondicionamiento físico Pilates Way de la ciudad de Cali.
2. Evaluar las condiciones, participativas del mercado de “fitness y ciencias del deporte” relacionados con los servicios que oferta el centro de acondicionamiento Pilates Way y sus posibilidades de ampliación.
3. Determinar la estructura organizacional más acertada, económica y estratégica para lograr ampliación de los servicios de actividad física en el centro de acondicionamiento físico Pilates Way de la ciudad de Cali.
4. Conocer los procedimientos técnicos y requerimientos tecnológicos necesarios para la cualificación y el mejoramiento de los servicios que se brinda a los usuarios del centro de acondicionamiento físico Pilates Way de la ciudad de Cali.
5. Definir los recursos financieros suficientes y necesarios para invertir de forma eficiente y acertada en la ampliación y mejoramiento de los servicios del centro de acondicionamiento físico Pilates Way de la ciudad de Cali.

2.2. MARCO METODOLOGÍCO

2.2.1 Tipo de estudio

El presente estudio es una investigación de Tipo “mixto (cuantitativo y cualitativo) porque hace una recolección de datos con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento y probar teorías, a la vez que utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación”(Hernández Sampieri Roberto, 2010, Pág. 4, 6.). Puesto que se trata de conocer el patrón de comportamiento del sector de fitness y cuáles pueden ser los servicios sobre los cuales se puede tener mayor expectativa para trabajar sobre ellos a fin de acaparar mercado sobre este mercado, por lo cual se está haciendo un estudio de factibilidad para la ampliación de los servicios de actividad física en el centro de acondicionamiento físico Pilates Way de la ciudad de Cali.

A partir de lo que se propone se hace posible decir que se está haciendo una investigación con de un alcance “correlacional porque asocia variables mediante un patrón predecible para un grupo o población” (Hernández Sampieri Roberto, 2010, Pág. 81.) dado que se propone indagar a fondo sobre las posibilidades que existen en la demanda del mercado de acondicionamiento físico y establecer que tan estratégica y acertada es la oferta de “ejercicios de Pilates entre otros opcionales” para atraer un mercado consumidor con mayor seguridad y propiedad de acuerdo a las exigencias técnicas, económicas y legales del sector, pues se propone describir la factibilidad técnica, organizacional, jurídica, participativa del mercado y financiera para la ampliación de los servicios de actividad física en el centro de acondicionamiento físico Pilates Way de la ciudad de Cali.

Respondiendo a lo anterior se puede decir que la presente investigación es un estudio no experimental con un diseño transversal descriptivo “ya que se propone indagar sobre la incidencia de las modalidades, categóricas o niveles de una o más variables en una población” (Hernández Sampieri Roberto, 2010, Pág. 152.), Puesto que se propone conocer de manera detallada con objetividad, claridad y certidumbre ¿Cuál es la factibilidad técnica, organizacional, jurídica, participativa del mercado y financiera del “centro de acondicionamiento físico Pilates Way” para lograr una apropiada ampliación de los servicios de actividad física en de la ciudad de Cali?. A fin de brindar unaporte al conocimiento de las ciencias del deporte, la cultura física, la educación física y una mejor respuesta a la empresa Pilates Way pueda tomar apropiadas decisiones.

2.2.2Población y muestra

100personas de 25 a 65 años. De la siguiente manera: 50 clientes del gimnasio entrevistados 21 hombres y 29 mujeres, 50 posibles clientes potenciales o habitantes de la Comuna 19, 18 hombres y 32 mujeres.“4371 Habitantes”Alcaldía de Santiago de Cali (2014).

2.2.3 Metodología

En el presente estudio se utilizaron diferentes instrumentos y técnicas entre ellas, una entrevista estructurada (ver anexo 1 y 2),de esta manera se realizó un acercamiento visual, donde el entrevistado responde una serie de preguntas de manera concreta, que nos ayudaran a realizar un estudio de mercado y aconocer las necesidades de los clientes y los posibles clientes.

Esta encuesta fue diseñada especialmente para obtener los datos específicos para el desarrollo de este estudio, fue realizada personalmente y va dirigida a los clientes del gimnasio Pilates Way y a las personas que pueden llegar a ser posibles clientes del gimnasio. Para

reducir el margen de error y obtener información veraz y contundente, la encuesta se realizó personalmente, y se realizaba directamente a la persona.

La organización de este estudio se realizó en varios momentos o fases:

1. ACERCAMIENTO AL GIMNASIO PILATES WAY: se efectuó un acercamiento con los directivos de la empresa y así exponer el propósito y determinar el punto de vista para poder dar inicio al desarrollo del estudio.

2. IDENTIFICACIÓN DE CATEGORIAS DE ANALISIS: se procedió a realizar categorías, teniendo en cuenta aquellos aspectos que podrían ser importantes y eficaces para la recolección de datos y de esta forma, planificar las preguntas correspondientes en las entrevistas.

3. RECOLECCION DE BASE DE DATOS DE CLIENTES Y HABITANTES DEL SECTOR: se dispuso a seleccionar el número de personas a entrevistar y al tipo de vínculo que tiene con el gimnasio Pilates Way.

4. ENCUESTA A LOS CLIENTES ACTIVOS DEL GIMNASIO: Se les realizara una encuesta sencilla, para determinar cuáles son los argumentos en los diferentes aspectos que las llevan a asistir al gimnasio y a sus necesidades.

5. ENTREVISTAS A POSIBLES CLIENTES DEL GIMNASIO: Se contactó con personas que nos asisten al gimnasio Pilates Way, para darles a conocer de sus instalaciones, servicios y de paso conocer los diferentes aspectos que conllevan a su inasistencia.

2.3 PROCEDIMIENTO

2.3.1 Procesamiento de datos

Se crearon las siguientes categorías para las entrevistas en los diferentes campos de acción que fueron descritos en el estudio: para los actuales clientes del gimnasio, se extrajeron varios puntos de interés, resumidos en cuán importante es la actividad física para la salud, calificación del gimnasio Pilates Way, motivación que lo lleva a asistir al gimnasio y costos.

Para las personas que no asisten al gimnasio pero pueden llegar a ser clientes potenciales de este debido a su cercanía, se analizaron aspectos como: el motivo por el cual no asiste al gimnasio Pilates Way, la razón principal por la cual escoge el servicio de un gimnasio y costos.

Para el procesamiento de la información, se transcribieron las entrevistas por el procesador de textos Word 2010, desarrollado por la empresa Microsoft y para el procesamiento de datos de las encuestas se utilizaron tablas y gráficos de barras / pasteles procesados en Excel 2010.

CAPITULO III

3. RESULTADOS

3.1 Análisis de resultados

Una vez realizada la entrevista a las 100 personas se obtuvieron los siguientes resultados:

Estadística de la entrevista a 50 clientes del gimnasio Pilates Way

Grafico 1. Pregunta 1 de la entrevista a los clientes del gimnasio Pilates Way

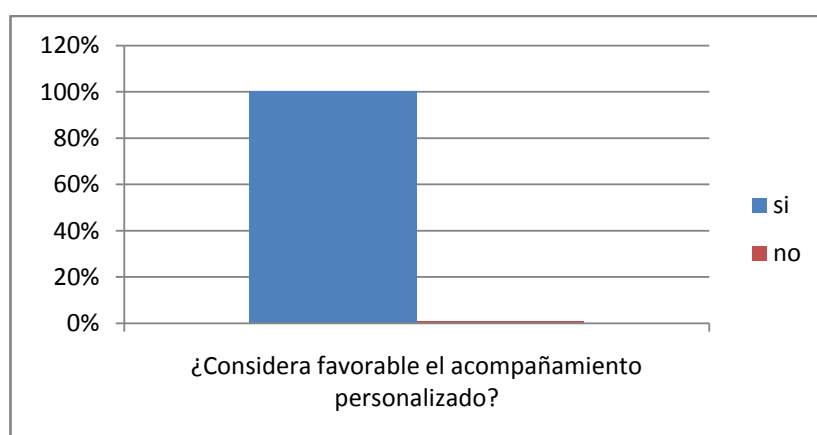


Grafico 2. Pregunta 2 de la entrevista a los clientes del gimnasio Pilates Way

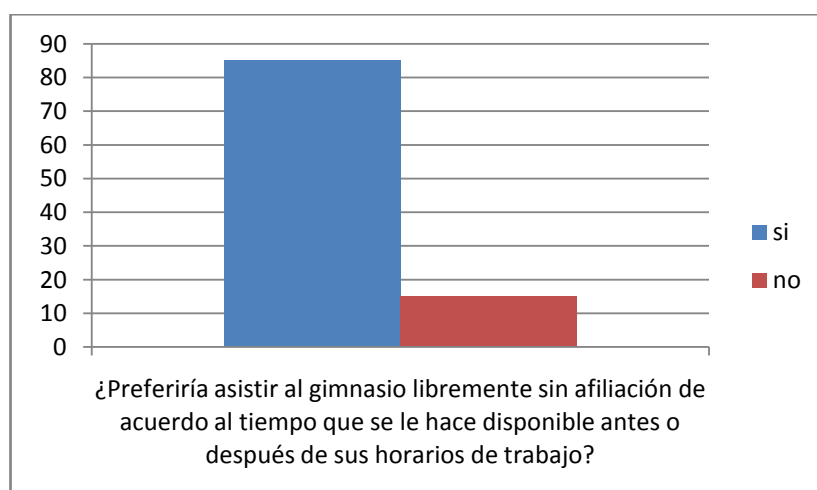


Grafico 3. Pregunta 3 de la entrevista a los clientes del gimnasio Pilates Way

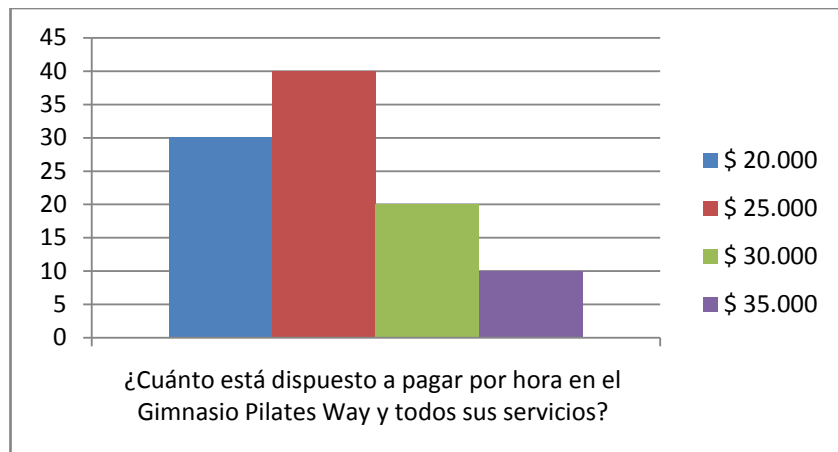


Grafico 4. Pregunta 4 de la entrevista a los clientes del gimnasio Pilates Way

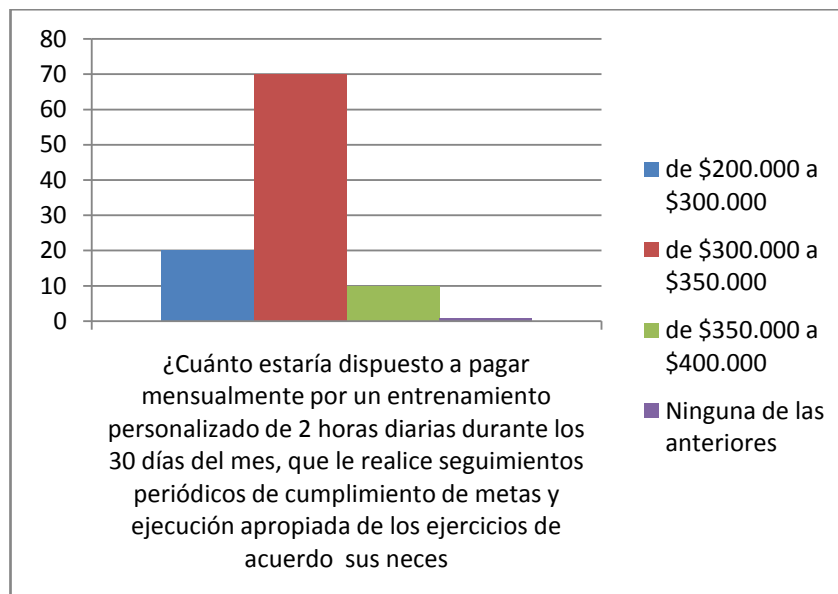


Grafico 5. Pregunta 5 de la entrevista a los clientes del gimnasio Pilates Way

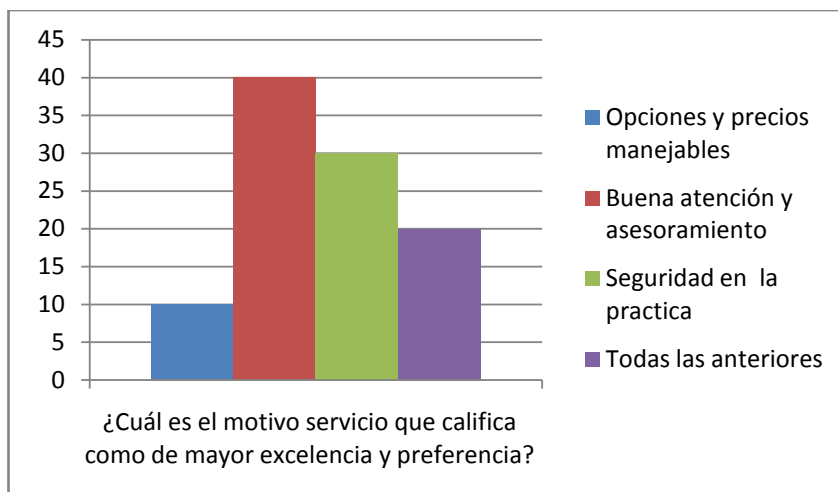
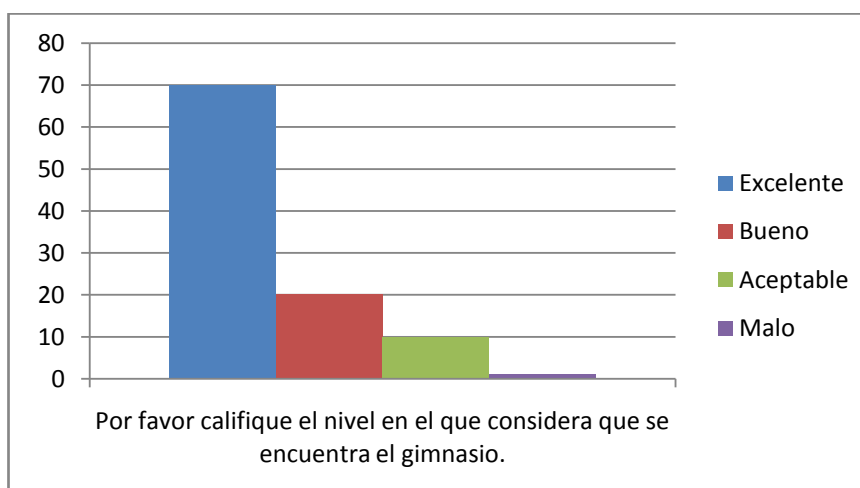


Grafico 6. Pregunta 5 de la entrevista a los clientes del gimnasio Pilates Way



Estadística de la entrevista a 50 posibles clientes del gimnasio Pilates Way

Grafico 7. Pregunta 1 de la entrevista a los posibles clientes del gimnasio

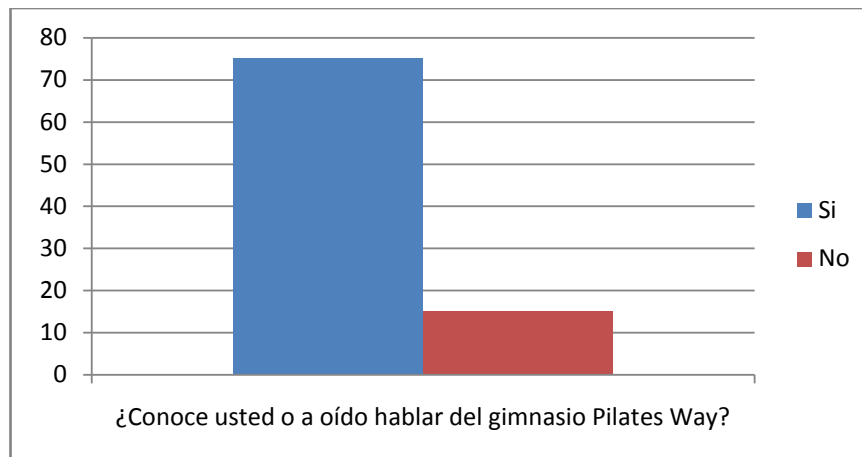


Grafico 8. Pregunta 2 de la entrevista a los posibles clientes del gimnasio

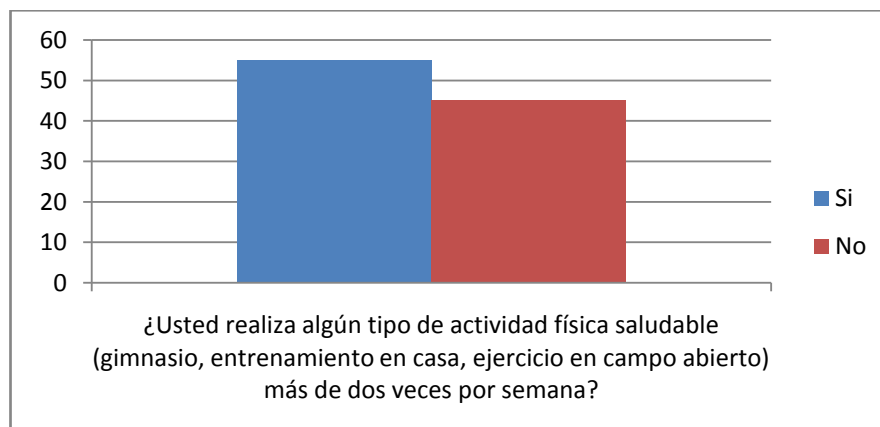


Grafico 9. Pregunta 3 de la entrevista a los posibles clientes del gimnasio

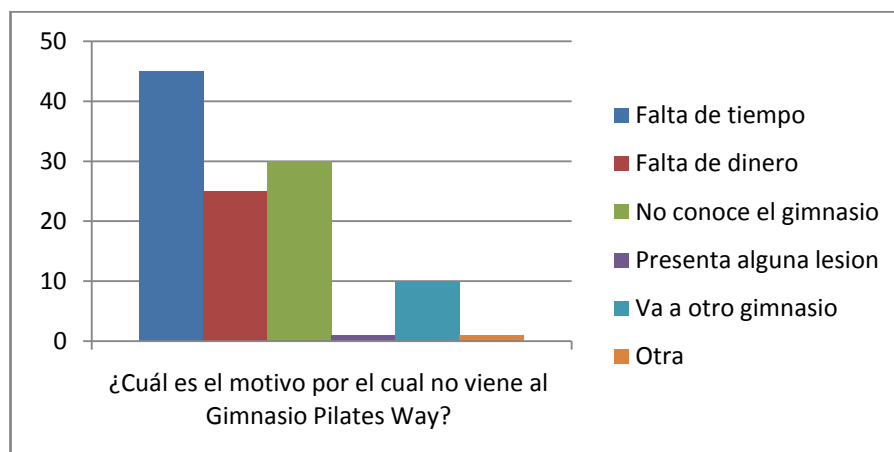


Grafico 10. Pregunta 4 de la entrevista a los posibles clientes del gimnasio

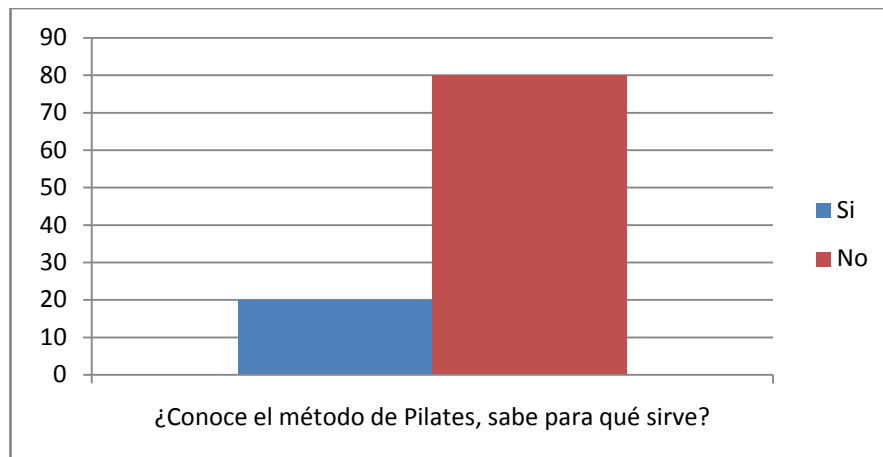


Grafico 11. Pregunta 5 de la entrevista a los posibles clientes del gimnasio

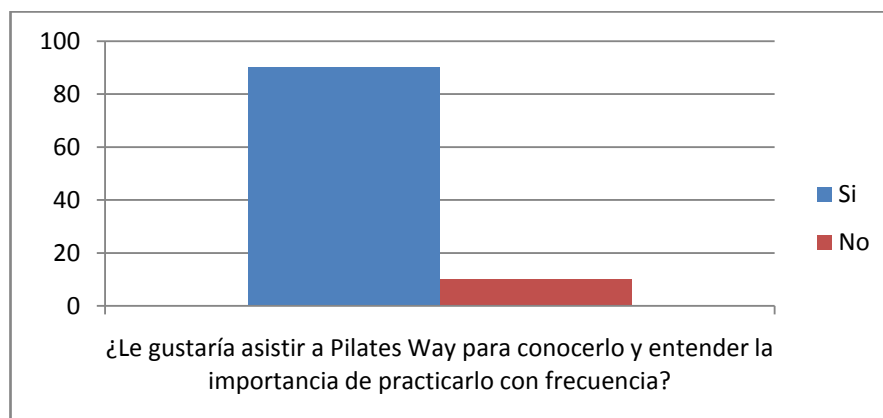


Grafico 12. Pregunta 6 de la entrevista a los posibles clientes del gimnasio

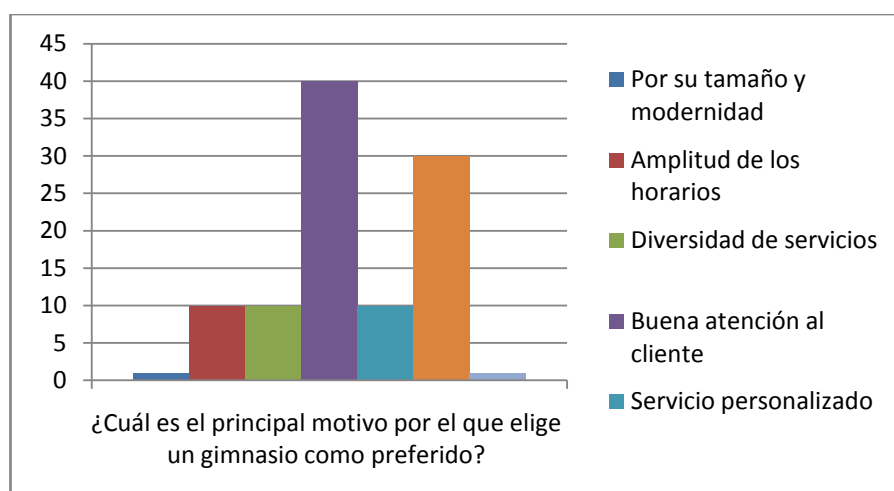


Grafico 13. Pregunta 7 de la entrevista a los posibles clientes del gimnasio

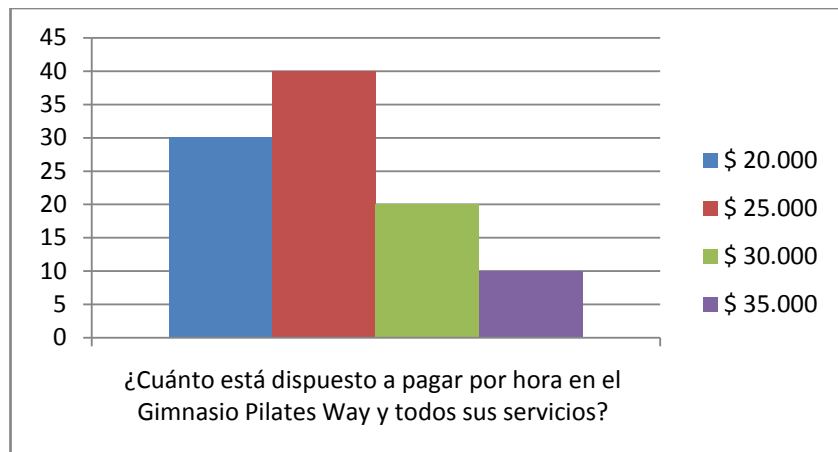
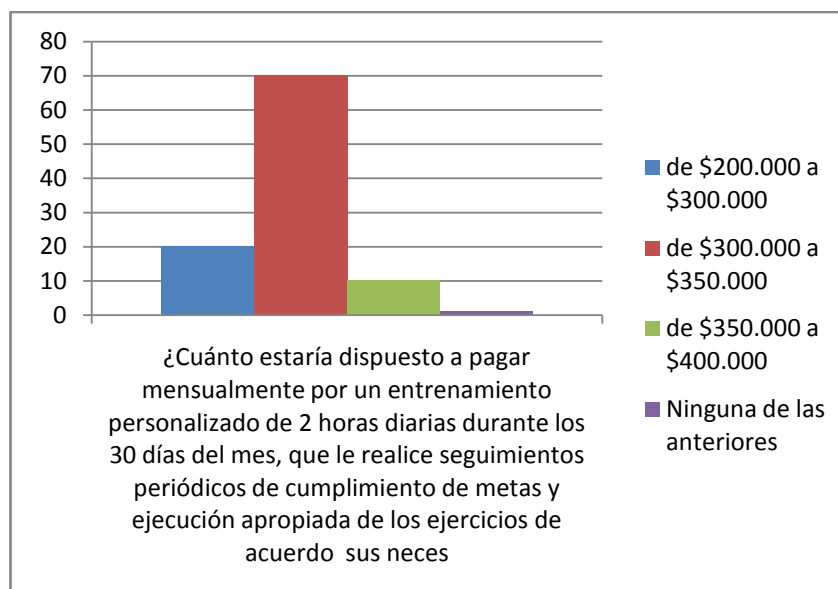


Grafico 14. Pregunta 8 de la entrevista a los posibles clientes del gimnasio



Constantemente las empresas de acondicionamiento físico consideran extremadamente importantes mejorar y aumentar los servicios asociados a la práctica y realización de actividad física, deporte, recreación y salud

De acuerdo al análisis de las entrevistas realizadas a la comunidad del sector donde se encuentra ubicado el centro de acondicionamiento físico Pilates Way, se puede concluir que existe cabida en el mercado para este proyecto de ampliación de servicios.

La empresa Pilates Way está convencida de que la actividad física, el deporte, la recreación y la salud son una opción para motivar, incentivar y proporcionar bienestar y satisfacción a toda la comunidad mediante una gran variedad de servicios que la empresa pueda proporcionar..

Dentro de las estrategias utilizadas por la empresa Pilates Way para motivar, incentivar y proporcionar servicios y satisfacción a sus clientes antiguos y nuevos será su buena atención al cliente, preocupándose siempre por el bienestar de la persona y el logro de unos excelentes resultados, siendo esto uno de las principales razones por las cuales se cuenta con un gran número de afiliados y también la razón por la cual muchas personas buscan un lugar donde realizar la práctica de la actividad física.

CONCLUSIONES

Se hace urgente y se convierte en una prioridad emprender un primer proyecto de ampliación de la capacidad de la empresa para proyectar una ampliación de su capacidad antes de que las multinacionales pervivan la existencia de este foco del mercado y avancen masivamente en ello. Pilates Way debe enfrentar a su competencia y para esto debe gestionar lo antes posible un mercado que tenga más potencial de lo que actualmente la empresa tiene.

El proyecto es altamente atractivo hablando de inversión, pues todos los indicadores financieros llegan a demostrar la posibilidad económica de desarrollarlo, estos sumados a los resultados del estudio de las entrevistas que refleja el fuerte impacto que la empresa ha adquirido en sus actuales clientes y en la gran aceptación que se pudo vivenciar en quienes aún no son clientes pero se mostraron muy interesados por los servicios del centro de acondicionamiento Pilates Way.

Este proyecto de ampliación se puede ver como una gran oportunidad de mejora y de emprendimiento, actualmente la comunidad necesita y requiere esta clase de servicios, y lo mejor, está dispuesto a pagar un buen precio por ellos.

Los recursos en materiales físicos para el desarrollo de este proyecto son básicos y no se requiere de infraestructura o equipos especiales o complejos que permitan el libre desarrollo y funcionamiento del negocio.

Este estudio pudo determinar los factores de éxito para este proyecto, desde la parte legal hasta los detalles financieros, y establece a su vez un direccionamiento hacia el éxito.

BIBLIOGRAFÍA

- Aerobic & Fitness (2014). Maquinas Pilates. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: <https://aerobicfitness.com/categoria/maquinas-pilates-214>.
- Aerobic & Fitness (2014). Balones granes. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: <https://aerobicfitness.com/categoria/grandes-64> .
- Alcaldía de Santiago de Cali (2011). Análisis de Situación de Salud (ASIS). Municipio de Santiago de Cali. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: [file:///G:/NASLY%20asis_2011_final %20\(1\).pdf](file:///G:/NASLY%20asis_2011_final%20(1).pdf) . Cali. Secretaría de Salud.
- Alcaldía de Santiago de Cali (2014). COMUNA 19. PANORAMA AMBIENTAL. Departamento Administrativo de Gestión del Medio Ambiente DAGMA. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: <http://www.cali.gov.co/publico2/gobierno/dagmaweb/comuna19.htm> . Cali.
- Congreso de la república (1996). LEY 181 DE 1995. "Por la cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación física y se crea el sistema nacional del deporte". Ed. Red Nacional de Recreación. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: <http://www.redcreacion.org/documentos/ley181.htm> .Bogotá. D.C.
- Díaz Sánchez Cristian (2011). ESTADO ACTUAL DEL SISTEMA DE REGULACIÓN PÚBLICA SOBRE LOS ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO CONSTITUIDOS COMO GIMNASIOS DEL MUNICIPIO DE PEREIRA. El Congreso de Colombia. LEY 729 DE 2001. Por medio de la cual se crean los Centros de Acondicionamiento y Preparación Física en Colombia. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en:<http://viref.udea.edu.co/contenido/pdf/277-estado.pdf>. Universidad de Antioquia. Instituto universitario de educación física. Medellín.

• Discapnet (2009). Trastornos muscoesqueléticos. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: http://salud.discapnet.es/Castellano/Salud/Prevencion_Riesgos/Enfermedades/Paginas/E_L_enfermedad_2.aspx .

• Domínguez Henao Ángela María (2013). IDENTIFICACIÓN DE LOS PELIGROS Y VALORACIÓN DE LOS RIESGOS, DE LAS VIBRACIONES TRANSMITIDAS AL CUERPO ENTERO, EN LOS COLABORADORES DE EMPRESAS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN DE SANTIAGO DE CALI

Universidad autónoma de occidente. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: <http://bdigital.uao.edu.co/bitstream/10614/4983/1/TID01365.pdf>
Cali. Facultad de ingeniería.

• Durán A., Valderrama L., Uribe A. F. González A. & Molina J. M., (2009). Enfermedad crónica en adultos mayores. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: <http://med.javeriana.edu.co/publi/vniversitas/serial/V51n1/Universitas%20M%E9dica%20Vol.%2051%20No.%201/Enfermedad%20Crónica.%20P%E1g.%2016-28.pdf>. Cali.

• El "Rejuvenecimiento natural del cuerpo humano" a través del equilibrio logrado entre el cuerpo y la mente mediante la "Contrología".

• Exchange Rates (2014). Euro - Peso Colombiano - EUR COP. (Visitado el 13 de octubre de 2014). Disponible en: <http://es.exchangerates.org.uk/convertirse/EUR-COP.html>.

• Empresas Colombia (2014). Gimnasios en Cali. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: <http://www.empresacolombia.com.co/GIMNASIOS-EN-CALI.htm> Bogotá. D.C.

•Estética y Belleza (2010). SECRETARIA DE SALUD PUBLICA ADELANTA CENSO E INSCRIPCION DE CENTROS DE ESTÉTICA Y COSMETOLOGÍA, INSTITUTOS DE BELLEZA, SPA, GIMNASIOS, CENTROS DE FORMACIÓN EN ESTÉTICA Y/O COSMETOLOGÍA Y PELUQUERIAS. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: <http://www.cali.gov.co/salud/publicaciones.php?id=44322&dPrint=1> . Cali.

•Gallón María del Socorro, Estrada Jinna, Quintero Marieth I., Carvajal Reynaldo &Velásquez Juan Carlos (2011). Prevalencia de Síntomas Osteomusculares en Trabajadores de Oficina de una Empresa de Consultoría en Ingeniería Eléctrica de Cali, Colombia. Revista Colombiana de Salud Ocupacional. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: <http://www.revistacolombianadesaludocupacional.co/detalle-articulo.php?Nroarticulo=2> . Cali.

•Gerente Pyme (2011). Aumentan los afectados por enfermedades profesionales. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: <http://www.unipymes.com/revista/junio.pdf> . Bogotá.D.C.

•Hernández Sampieri Roberto, Fernandez Collado Carlos, Baptista Lucio Pilar (2010). Metodología de la investigación. Ed. 5ta. Editorial. Mc Graw Hill. México. D.F.

•LopateguiCorsino Edgar (2014). PRESCRIPCIÓN DE EJERCICIO - DELINEAMIENTOS MÁS RECIENTES: AMERICAN COLLEGE OF SPORTS MEDICINE (ACSM) – 2014. Universidad Interamericana de Puerto Rico.Facultad de Educación y Profesiones de la Conducta. <http://www.saludmed.com/rxejercicio/rxejercicio.html> . Departamento de Educación Física.

•Salud (2014). ¿Qué es el fitness?.(Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en:

<http://www.encyclopediasalud.com/categorias/deporte/articulos/que-es-el-fitness> . Enciclopedia de la salud dietética y psicología.

- Método de Pilates (2014). Orígenes del Método en que consiste. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: <http://www.metodopilates.net/metodo.html>

- Mercado Libre (2014). "Trotadoras caminadoras Cali". (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: <http://listado.mercadolibre.com.co/deportes-equipos-y-maquinas-gimnasia/trotadoras-caminadoras-cali>.

- Naranjo Restrepo Diana y Silva Castaño Isaut. (2014). Relación entre el ausentismo laboral y los síntomas Musculo esqueléticos en los trabajadores de Salud. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: <http://repository.urosario.edu.co/handle/10336/4942?show=full> . Bogotá. D.C.

- Pilates, Josep H (2014). Orígenes del Método Pilates. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: <http://www.metodopilates.net/metodo.html>

- Pilates Julián Personal Trainer (2014). 34 ejercicios Mat Pilates. Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: <http://www.pilates.julianpersonaltrainer.com/ejercicios/34suelo.php#34>

- Pilates WayCali (2014). Acondicionamiento físico camino al bienestar. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: http://www.pilateswaycali.com/somos_pilatesway.php . Cali.

- Pilates WayCali (2014). Acondicionamiento físico camino al bienestar. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: http://www.pilateswaycali.com/servicios_pilatesway.php . Cali.

- Pilates WayCali (2014). Acondicionamiento físico camino al bienestar. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: http://www.pilateswaycali.com/somos_pilatesway.php. Cali.

- Pineda Eduardo Buendía, Ortiz Reyes Claudia Ximena (2010). IMPACTO DE LA IMPLEMENTACION DE UN PROGRAMA DE PREVENCIÓN DE LESIONES POR TRAUMA ACUMULATIVO SOBRE LA SALUD DE LA POBLACION TRABAJADORA DEL AREA DE EMPAQUE Y LLENADO DE UNA EMPRESA FARMACEUTICA DE LA CIUDAD DE CALI, COMPARANDO LOS AÑOS 2006 Y 2010. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: <http://repositorio.ucm.edu.co:8080/jspui/bitstream/10839/141/1/Eduardo%20Buendia%20Pineda.pdf>. Cali.

- Portafolio (2013). Colombia, en la 'rutina' de gimnasios foráneos. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: <http://www.portafolio.co/negocios/llegada-gimnasios-colombia> . Bogotá. D.C.

- Puleva Salud (2014). Reglas básicas para la práctica del método Pilates. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: http://www.pulevasalud.com/ps/especiales/ponte_en_forma/ejercicios_especificos/ejercicios_pilates2/06.html . España.

- Rengifo Claudia Marcela, Salazar Marcela, Darío Aguilar Iván (2012). PLAN DE NEGOCIO PARA CREACIÓN DE UN GIMNASIO ON LINE (E – GYM). UNIVERSIDAD EAN. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: <http://repository.ean.edu.co/bitstream/10882/3183/1/SalazarMarcela2012.pdf> Bogotá D.C.

- Terapia Física (2014). Enfermedades Osteoarticulares. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en: <http://www.terapia-fisica.com/enfermedades-osteoarticulares.html>
- Wilson Díaz Sánchez (2013). Artrosis: amenaza para el deportista. (Visitado el 4 de agosto de 2014). Disponible en:<http://www.elcolombiano.com/Banco-Conocimiento/A/artrosis/artrosis.asp> . Medellín.

ANEXOS

ANEXO 1. Encuesta para el estudio de mercado y las necesidades del cliente

Barrio donde reside:

Estrato:

Edad:

1. ¿Considera favorable afiliarse a un gimnasio que le brinde un acompañamiento personalizado con entrenadores ideales para brindarle rutinas de entrenamiento, de acuerdo a sus necesidades en: Capacidad Aeróbica, Flexibilidad, Tolerancia Muscular, Fortaleza Muscular, equilibrio y restauración de su sistema osteomuscular y Composición Corporal?

a. Si _____

b. No _____

Si su respuesta fue no por favor explique por qué.

2. ¿Preferiría asistir al gimnasio libremente sin afiliación de acuerdo al tiempo que se le hace disponible antes o después de sus horarios de trabajo?

a. Si _____

b. No _____

3. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por hora en el Gimnasio Pilates Way y todos sus servicios?

a. \$ 20.000.

- b. \$ 25.000.
- c. \$ 30.000.
- d. \$ 35.000

4. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por un entrenamiento personalizado de 2 horas diarias durante los 30 días del mes, que le realice seguimientos periódicos de cumplimiento de metas y ejecución apropiada de los ejercicios de acuerdo sus necesidades preventivas y terapéuticas?

- a. de \$ 200.000 a \$ 300.000 _____
- b. de \$ 300.000 a \$ 350.000 _____
- c. de \$ 350.000 a \$ 400.000 _____
- d. Ninguna de las anteriores _____

5. ¿Cuál es el motivo servicio que califica como de mayor excelencia y preferencia?

- Ofrece varias opciones y precios manejables. _____
- Se siente muy bien atendido y asesorado. _____
- Le brinda mucha seguridad en la práctica del ejercicio. _____
- Todas las anteriores. _____

6. Por favor califique el nivel en el que considera que se encuentra el gimnasio.

- Es excelente y de alta calidad. _____
- Es Muy bueno. _____
- Es aceptable _____
- Es muy malo _____

ANEXO 2. Pregunta para los posibles clientes que no van al gimnasio

Barrio donde reside:

Estrato:

Edad:

1. ¿Conoce usted o a oído hablar del gimnasio Pilates Way?

a. Si _____

b. No _____

2. ¿Usted realiza algún tipo de actividad física saludable (gimnasio, entrenamiento en casa, ejercicio en campo abierto) más de dos veces por semana?

a. Si _____

b. No _____

3. ¿Cuál es el motivo por el cual no viene al Gimnasio Pilates Way?

a. Falta de tiempo. _____

b. No le alcanzan los recursos. _____

c. No conoce el gimnasio. _____

d. Presenta alguna lesión _____

e. Va otro gimnasio. _____

f. Otra _____

4. ¿Conoce el método de Pilates, sabe para qué sirve?

a. Si _____

b. No _____

5. ¿Le gustaría asistir a Pilates Way para conocerlo y entender la importancia de practicarlo con frecuencia?

a. Si _____

b. No _____

6. ¿Cuál es el principal motivo por el que elige un gimnasio como preferido?

- Por su tamaño y modernidad _____
- Su amplitud en los horarios _____
- La diversidad de servicios _____
- Por la buena atención al cliente _____
- El servicio personalizado que se recibe _____
- Sus buenos resultados _____
- Otros _____

7. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por hora en el Gimnasio Pilates Way y todos sus servicios?

- a. \$ 20.000.
- b. \$ 25.000.
- c. \$ 30.000.
- d. \$ 35.000

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por un entrenamiento personalizado de 4 horas diarias durante los 30 días del mes, que le realice seguimientos periódicos de cumplimiento de metas y ejecución apropiada de los ejercicios de acuerdo sus necesidades preventivas y terapéuticas?

- a. de \$ 200.000 a \$ 300.000 _____
- b. de \$ 300.000 a \$ 350.000 _____
- c. de \$ 350.000 a \$ 400.000 _____
- d. Ninguna de las anteriores _____