

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CORPORACIÓN CON OFERTA DE SERVICIOS DE ACTIVIDAD FÍSICA Y DEPORTE QUE IMPACTE EN LA ZONA NOROCCIDENTAL DEL DISTRITO DE MEDELLÍN.

Autores:

Giancarlo Vergara Ramos¹,

Resumen

Los estudios de factibilidad son herramientas que permiten la viabilidad para la ejecución de un proyecto, creación de empresa o emprendimiento. Para ello, se suele realizar a través de 5 estudios: el mercado, lo técnico, lo administrativo, lo legal y lo financiero; que son los encargados de dar las bases y ayudar a determinar la factibilidad. Para este trabajo, se realizó un estudio que permitiera determinar la factibilidad de la creación de una corporación con oferta de servicios deportivos y de actividad física en la zona noroccidental del distrito de Medellín. Para ello, se realizó un estudio de mercado, en el que se aplicaron 384 encuestas, determinando la favorabilidad de la comunidad en cuanto a la oferta deportiva del voleibol, y a participar de una oferta de actividad física que incluyera los aeróbicos y la rumba aeróbica. Mediante el estudio técnico se determinó la localización óptima para el desarrollo de esta oferta de servicios, como también la capacidad productiva, turnos de trabajo e insumos necesarios. Por otra parte, el estudio administrativo y legal brindaron las bases necesarias para la creación de la corporación. Finalmente, y tras realizar el estudio financiero, junto los demás estudios mencionados, se determinó la factibilidad de la creación de la corporación con oferta de servicios deportivos y de actividad física en la zona noroccidental del distrito de Medellín.

Palabras clave: estudio de factibilidad, zona noroccidental distrito de Medellín, corporación deportiva.

¹ información de los autores: Giancarlo Vergara Ramos, profesional en deporte, Politécnico Colombiano Jaime Isaza Cadavid, giancarlovergara25@gmail.com.

FEASIBILITY STUDY FOR THE CREATION OF A CORPORATION WITH AN OFFER OF PHYSICAL ACTIVITY AND SPORTS SERVICES THAT IMPACTS THE NORTHWEST AREA OF THE DISTRICT OF MEDELLÍN.

Abstract

Feasibility studies are tools that allow viability for the execution of a project, business creation or entrepreneurship. This is usually carried out through 5 studies: market, technical, administrative, legal and financial, which are responsible for providing the bases and helping to determine feasibility. For this paper, a study was carried out to determine the feasibility of creating a corporation offering sports and physical activity services in the northwestern area of the district of Medellín. To this end, a market study was carried out, in which 384 surveys were applied to determine the community's favorability regarding the volleyball sports offer and participating in a physical activity offer that included aerobics and aerobic rumba. Through the technical study, the optimal location for the development of this service offer was determined, as well as the productive capacity, work shifts and necessary inputs. On the other hand, the administrative and legal study provided the necessary bases for the creation of the corporation. Finally, and after carrying out the financial study, together with the other studies mentioned, the feasibility of creating the corporation with the offer of sports and physical activity services in the northwestern area of the district of Medellín was determined.

Keywords: *feasibility study, northwestern zone, district of Medellín, sports corporation.*

Introducción

El año 2020 fue el periodo en el que se presentó la propagación del virus COVID-19, que trajo consigo una pandemia a nivel mundial y que supuso un golpe radical en aspectos económicos, culturales y de salud. En el campo deportivo la afectación fue muy fuerte, ya que muchos entrenamientos y contactos que eran necesarios para su desarrollo, debieron detenerse y buscar la forma de adaptarse a la nueva realidad. Aunque hubo dificultad en la superación de esta crisis mundial, una vez superada la pandemia y el efecto negativo que tuvo en este ámbito, han surgido nuevas oportunidades para las entidades del sector deportivo, que ante la demanda se ven en la necesidad de generar una variedad de ofertas que permitan satisfacer las necesidades de las diferentes comunidades. Precisamente, ante esas oportunidades de suplir dichas necesidades, nace este trabajo, el cual se enfoca en la fase previa a la creación de una corporación deportiva que busca impactar a los habitantes y al sector empresarial de la zona noroccidental del municipio de Medellín, que consta de las comunas 5, 6 y 7, a través de programas de actividad física y deporte para adultos.

A lo largo de su desarrollo, se realiza el estudio de mercado, en el cual se aplicaron las encuestas que permiten analizar la oferta y la demanda, entre otros aspectos; el estudio legal, en el cual se deja en claro los aspectos legales que rigen a las corporaciones; el estudio administrativo, que da cuenta de todas esas necesidades que junto al estudio técnico son necesarias para la viabilidad de la corporación y finalmente, se realiza el estudio financiero, encargado de visibilizar la viabilidad financiera. Todos ellos ayudan a validar la factibilidad de la creación de la corporación deportiva, con el fin de generar un impacto positivo en la salud de los ciudadanos de la zona y tener una oferta de servicios que brinde más opciones para el aprovechamiento del tiempo libre.

Materiales y método

Se realizó un estudio transversal descriptivo con elementos cualitativos y cuantitativos, en donde se usó la aplicación de encuestas y el rastreo documental para su desarrollo. Para la muestra de las encuestas se utilizó un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%.

Resultados y discusión

Actualmente la zona noroccidental y las comunas que la componen, según los datos de proyección del Departamento Administrativo de Planeación de la Alcaldía de Medellín (Alcaldía de Medellín, 2024) cuentan con alrededor de 328.773 habitantes, con una edad entre los 18 a 59 años, población objeto del estudio. Dicha población se encuentra distribuida en la zona de la siguiente manera:

Tabla 1

Población zona noroccidental

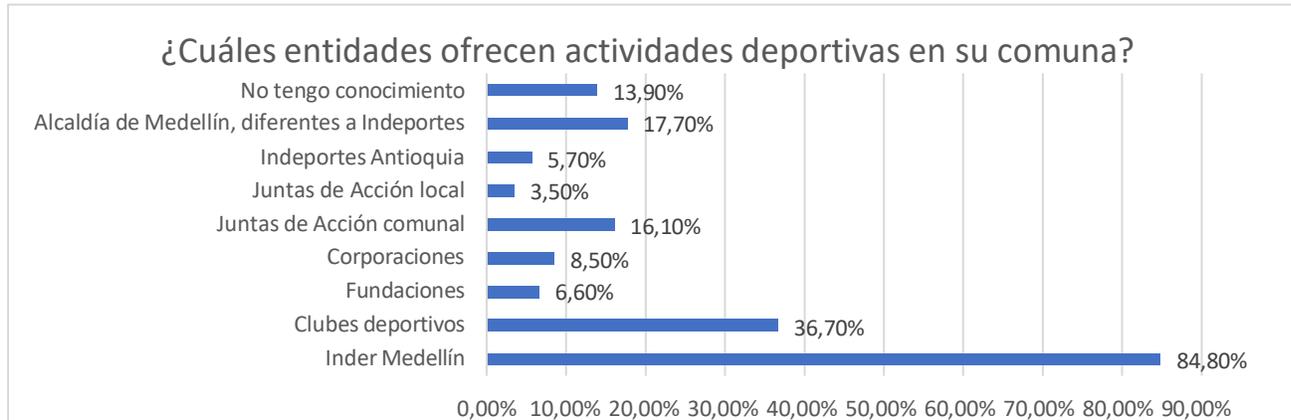
Zona noroccidental	Cantidad de habitantes	% respecto al total de la zona
Comuna 5: Castilla	78.648	23,9%
Comuna 6: 12 de octubre	114.470	34,8%
Comuna 7: Robledo	135.655	41,3%
TOTAL	328.773	100%

A partir de dicha información se realizaron 384 encuestas, teniendo en cuenta los valores del porcentaje de la población en relación con la zona; encontrando que: la mayor parte de los encuestados pertenecían a un grupo etario de juventud (66,1%) que, además comparado con los otros datos, también destaca la cantidad de jóvenes que prefieren la soltería (58,9%).

En cuanto al análisis de la oferta, se encontró que, la entidad con mayor reconocimiento por parte de la comunidad fue el Inder Medellín y los clubes deportivos. Dato que es normal, ya que el Inder, es el ente descentralizado municipal con más de 30 años de trayectoria, llevando su oferta de servicios gratuita a las diferentes comunas, barrios y corregimientos. Aparte, se puede evidenciar un gran desconocimiento en cuanto a las entidades que se encargan de ofrecer servicios deportivos, pues tal como lo indica la figura 1 no hay un alto reconocimiento de entidades con oferta de servicios deportivos como lo pueden ser las fundaciones, corporaciones, entre otros actores del ecosistema deportivo. Esta misma información también aplica para el caso de la oferta de actividad física.

Figura 1

Reconocimiento de entidades con oferta en la zona noroccidental

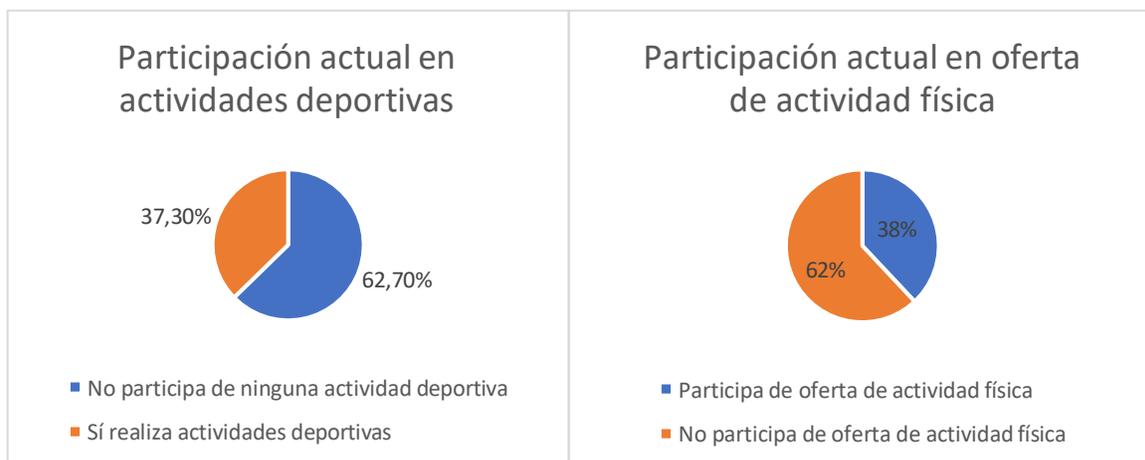


Los medios a través de los cuales la comunidad suele enterarse de esta oferta son principalmente, a través de redes sociales como el WhatsApp (39,60%)

Referente a la demanda, el estudio señaló un gran porcentaje de personas que no realizan actividades deportivas (62,70%) como también una gran cantidad de personas que no participan de la oferta de actividad física (62%), tal como se puede ver en las figuras 2 y 3. Ello se presenta debido a múltiples factores como los horarios de entrenamiento y el poco gusto por hacerse partícipes de estas actividades.

Figura 2 y 3

Participación en oferta deportiva y actividad física



Además, en el aspecto de la demanda, también se pudo determinar la preferencia de la población perteneciente a esta zona, por participar en actividades que no generen un gasto tan alto en sus responsabilidades financieras, tal como se puede apreciar en la figura 4 y 5 respectivamente.

Figura 4
Costo de la participación en actividades deportivas

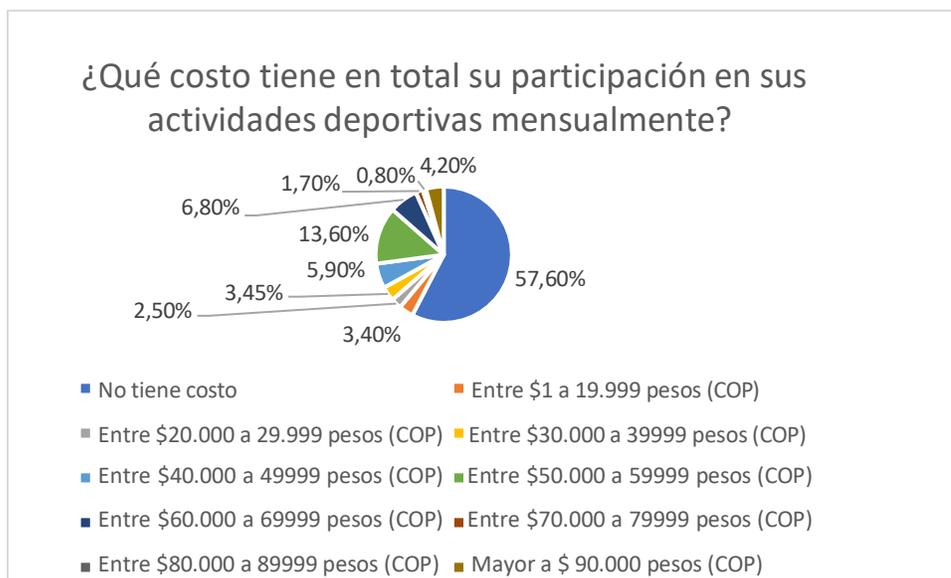
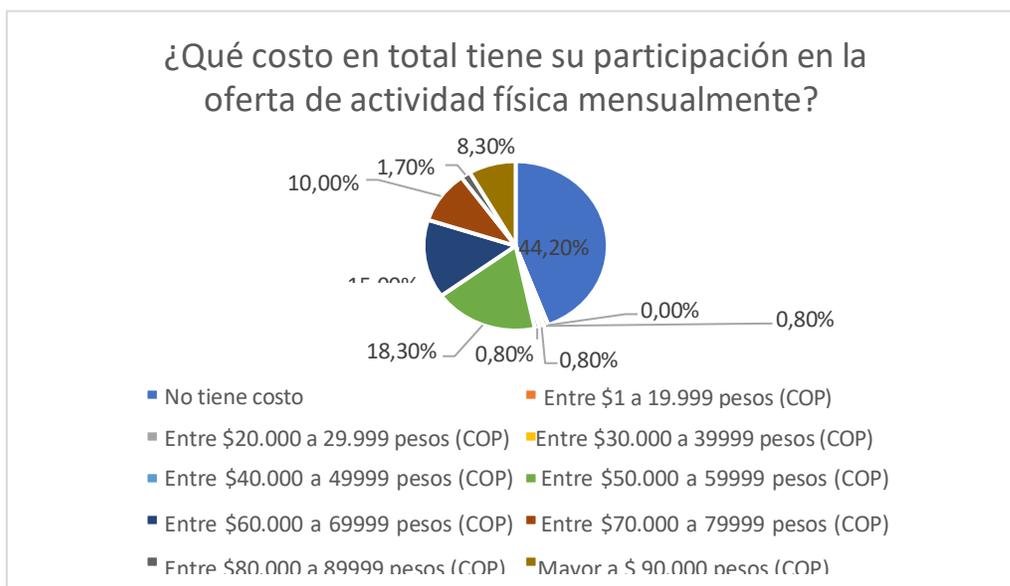


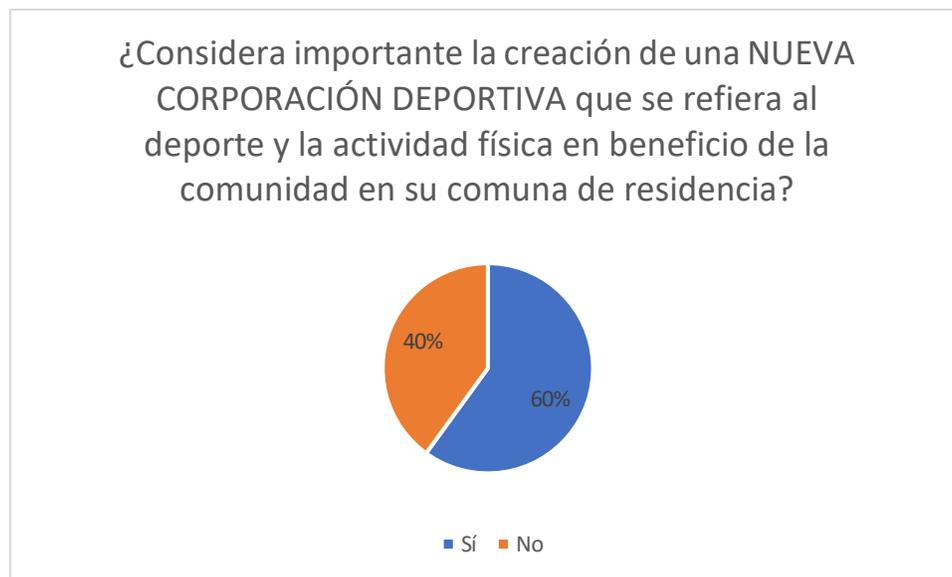
Figura 5
Costo de la participación en la oferta de actividad física



Finalmente, tras analizar la oferta y la demanda, se encontró la favorabilidad de la creación de una corporación con nueva oferta de servicios deportivos y recreativos indicada por los encuestados, ver figura 6. En la oferta deportiva, la disciplina con mayor interés fue el voleibol, mientras que para la oferta de la actividad física fueron los aeróbicos y la rumba aeróbica. La moda en cuanto al valor a pagar por esta oferta de servicios fue de un valor entre \$1 a \$19.999 pesos y los horarios de preferencia fueron entre semana de 6:00pm a 10:00pm y para fines de semana entre las 6:00am y las 10:00am.

Figura 6

Favorabilidad creación nueva corporación deportiva



En el estudio técnico se determinó que, la moda estuvo principalmente para rangos entre \$1 a \$19.999 pesos, \$20.000 a \$29.999 pesos, y \$30.000 a \$39.999 pesos que hablan de la capacidad adquisitiva de los residentes de la zona noroccidental. Teniendo en cuenta esto, se decide usar la tercera moda, el valor de \$40.000 pesos para el cobro de la mensualidad de los servicios deportivos, en pro de estar cerca del precio buscado por los posibles usuarios y que este mismo genere sostenibilidad financiera en los servicios ofrecidos por una nueva corporación deportiva.

En cuanto a la localización óptima, se usó el método cualitativo por puntos, el cual consiste, según Baca Urbina en: “asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se

consideran relevantes para la localización”. Todo ello se hace en base al criterio del investigador o quien se encuentre realizando el estudio o proyecto. Con ello, se encontró que la localización óptima para el desarrollo de la oferta deportiva fue el barrio 12 de octubre 2; mientras que para la oferta de la actividad física fueron los barrios Castilla, 12 de octubre 2 y el barrio Córdoba.

En concordancia con lo anterior, se estableció el proceso de servicio:

1. Buscar la reserva de un escenario público donde se pueda llevar a cabo la práctica deportiva y el acceso a unidades residenciales en la oferta de la actividad física.

2. Planificación de las clases por parte del entrenador.

3. Difusión de la oferta y brindar una clase de cortesía a los interesados.

4. El entrenador realiza la valoración inicial de los integrantes del grupo.

5. El entrenador brinda el diagnóstico inicial a los integrantes del grupo.

6. Se realiza una valoración respecto al progreso teniendo en cuenta el punto de partida del diagnóstico inicial.

7. A las personas que pasaron su clase de cortesía y desean hacer parte del proceso se les direcciona con las indicaciones respectivas para la inscripción, la cual consiste en el pago de valor de \$60.000 pesos y que incluye la entrega de un uniforme de entrenamiento para la oferta deportiva y un kit de hidratación para la oferta de la actividad física. Posterior a ello, se le explicará los procesos de pago de mensualidad y las fechas estipuladas para la misma.

8. El director ejecutivo junto al coordinador deportivo se encargan de la búsqueda de eventos para el grupo, acorde al nivel competitivo que ha determinado el entrenador.

9. Para asegurar los mínimos proyectados del grupo de la oferta deportiva, se buscará la difusión a través de redes sociales, el voz a voz y la articulación con los líderes de la zona que brinden la información respectiva del servicio.

Finalmente, se determinó la proyección de grupos para la oferta de servicios, la capacidad productiva necesaria para el desarrollo de ésta oferta, el personal operativo requerido, y los insumos necesarios para comenzar las operaciones, tal como se podrá apreciar en las tablas 2,3,4 y 5.

Tabla 2

Proyección oferta deportiva

Año	Cantidad de usuarios	Valor mensualidad unitario	Grupo
2024	12	\$40.000	1
2024	12	\$40.000	2

Tabla 3

Proyección oferta de la actividad física

Año	Cantidad de usuarios C5	Cantidad de usuarios C6	Cantidad de usuarios C7	Valor mensualidad unitario
2024	30	30	15	\$40.000
2024	30	30	15	\$40.000

Tabla 4

Capacidad productiva y personal operativo necesario

Tipo de turno	Horario	Cantidad de turnos requeridos a la semana	Cantidad de turnos requeridos al mes
Nocturno	Rango de 6 a 9pm	22. 4 deportivos y 6 de actividad física por comuna.	88

Tabla 5

Insumos necesarios para el desarrollo de la oferta de servicios de actividad física y deportiva.

Insumo	Cantidad requerida
Balón Número 5 Voleibol	15
Tula para balones	1
Cono 20cm	20
Platillo	20
Escalera coordinativa plástica	4
Valla	10
Parales malla de voleibol	1 par
Malla de voleibol	1
Equipo de sonido con bluetooth y micrófono	3

Referente a los aspectos administrativos o estudio administrativo se determinaron todos los aspectos estratégicos de la corporación, de la siguiente forma:

Misión: ser la corporación del noroccidente del municipio de Medellín encargada de la promoción, difusión y fomento de las prácticas deportivas y de la actividad física, impactando todo el territorio mediante su oferta, que permita el crecimiento personal, social y cultural de la ciudadanía.

Visión: ser para el 2030 la corporación con mayor reconocimiento de la zona noroccidental del municipio, teniendo impacto, alianzas y reconocimiento en la comunidad, haciéndose la mejor alternativa en cuanto a la oferta mediante su oferta de programas deportivos y de la actividad física en este territorio.

Objetivos:

Deporte: alcanzar el crecimiento y masificación de la modalidad deportiva planteada de inicio como el voleibol, incrementando los grupos planteados en un 40% y logrando la apertura de 1 categoría más para la disciplina. Adicional a ello, conseguir la incorporación, de al menos, 1 disciplina deportiva más disponible para la oferta de servicios.

Actividad física: lograr el incremento de los grupos planteados inicialmente, logrando la apertura de por lo menos 2 grupos adicionales a cada una de las comunas, alcanzando a generar un gran impacto dentro del territorio y generando alianzas con el sector empresarial.

Infraestructura: conseguir una vida financiera saludable y con sostenibilidad, que permita la inversión de los excedentes de la corporación en la construcción de una cancha polideportiva propia de la corporación.

Sostenibilidad financiera: asegurar siempre los mínimos de usuarios proyectados en cada una de las líneas, que permita una vida financiera saludable de la corporación y que ayude a su crecimiento. Para ello, se debe lograr año a año unos excedentes que estén por encima del 15% con relación a los gastos y costos necesarios para el funcionamiento de la corporación.

Políticas

Ser una corporación transparente que no dé apoyos o pie a la corrupción.

Ofrecer siempre precios justos acordes a las necesidades de la población y ajustándose a las mismas.

Formar líderes que se encarguen de guiar a las demás personas pertenecientes a la corporación y que se encarguen de brindar un ambiente amigable y positivo.

Estrategia

Si bien hay una cantidad de actores del sistema deportivo presentes con su oferta en el territorio, se busca aprovechar toda la información obtenida mediante las encuestas realizadas en la zona, buscando abarcar principalmente la población insatisfecha de la misma y ajustándose a sus necesidades para garantizar una diferenciación con respecto al resto de entes públicos y privados presentes en la comunidad.

Adicional a ello, se definió el organigrama de la corporación y la distribución del personal administrativo y operativo en base a ello. Ver figura 7.

Figura 7

Organigrama nueva corporación deportiva zona noroccidental



Respecto al apartado legal, se establecieron las bases fundamentales para el correcto funcionamiento en todos los parámetros de ley, el decreto 2150 de 1995, el decreto 427 de 1996 y el artículo 153 del Decreto Ley 019 de 2012.

A través del último análisis, los estudios financieros tuvieron en cuenta los indicadores base, según la Dian, a los próximos 5 años (ver tabla 6), con los que se realizó la proyección de ventas para esos 5 años (tabla 7) y se determinaron factores fundamentales como los estados de resultados (tabla 8) y los criterios como base para la toma de decisiones (tabla 9).

Tabla 6
Variables establecidas por el DANE

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INFLACIÓN	7,16%	6,80%	6,46%	6,14%	5,83%
DEVALUACIÓN	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
ÍNDICE PRECIOS DEL PRODUCTOR (IPP)	-1,00%	1,00%	1,50%	0,50%	1,00%
CRECIMIENTO PIB	0,70%	1,00%	2,00%	2,00%	2,00%
DTF T.A (TASA DE INTERÉS VARIABLE)	10,36%	9,00%	8,00%	7,00%	6,00%

Nota aclaratoria: las tablas son extraídas directamente desde el análisis del ejercicio financiero.

Nota aclaratoria 2: todo lo relacionado a rentabilidad, es en términos de la elaboración del ejercicio financiero y no responde directamente a las ESAL, en las que solo se habla de excedentes.

Tabla 7

Total, de ventas proyectado

Total Ventas						
Precio Promedio	\$	540.000,0	578.664,0	618.024,7	657.960,9	698.351,8
Ventas	unid.	174	174	174	174	174
Ventas	\$	93.960.000	100.687.536	107.536.302	114.485.191	121.513.213

Tabla 8

Estado de resultados

Inicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ESTADO DE RESULTADOS					
Ventas	93.960.000	100.687.536	107.536.302	114.485.191	121.513.213
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Materia Prima, Mano de Obra	44.060.000	47.214.696	50.426.240	53.684.733	56.980.334
Depreciación	370.000	370.000	370.000	370.000	370.000
Costos de Fabricación	4.583.000	4.911.143	5.245.199	5.584.138	5.926.938
Utilidad Bruta	44.947.000	48.191.697	51.494.864	54.846.319	58.235.942
Gasto de Administración	20.400.000	21.860.640	23.347.601	24.856.299	26.382.179
Gastos de Ventas	0	0	0	0	0
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Diferidos	500.000	500.000	0	0	0
Utilidad Operativa	24.047.000	25.831.057	28.147.263	29.990.020	31.853.763
Otros ingresos	0	0	0	0	0
Intereses	0	0	0	0	0
Otros ingresos y egresos	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	24.047.000	25.831.057	28.147.263	29.990.020	31.853.763
Impuesto renta	8.416.450	9.040.870	9.851.542	10.496.507	11.148.817
Utilidad Neta Final	15.630.550	16.790.187	18.295.721	19.493.513	20.704.946

Tabla 9
Criterios de decisión

Criterios de Decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	5%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	10791,71%
VAN (Valor actual neto)	140.263.788
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	0,01
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación) en meses	6 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)	100,00%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)	18 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)	30 mes

Se finaliza comentando que, el ejercicio financiero indica viabilidad para el comienzo de las operaciones de una nueva corporación con oferta de deporte y de actividad física en la zona noroccidental del municipio. Para ello, se debe tener en cuenta que, no se proyectó un incremento sobre los mínimos de población establecidos para cada uno de los grupos de oferta deportiva y de actividad física; y el valor por el que se optó fue de \$40.000 pesos que está cerca a las necesidades expuestas por la comunidad.

Los estados financieros, el balance general, la inversión requerida y los criterios de decisión son claros en cuanto al comienzo de las actividades de esta corporación deportiva, que junto al resto de los estudios indican una factibilidad positiva para la creación de esta nueva corporación.

Conclusiones

La información brindada por el estudio de mercado determinó que la capacidad adquisitiva de la población de la zona no es tan alta, datos que pueden evidenciarse con la predominancia de la estratificación social y por el tipo de vivienda, donde mayormente son viviendas arrendadas o familiares.

En cuanto al reconocimiento de la oferta deportiva y de la actividad física, hubo un gran reconocimiento de entidades como el Inder Medellín, ente público descentralizado del municipio y también de los clubes deportivos. También pudo evidenciarse el desconocimiento referente a otras entidades que hacen parte del ecosistema deportivo y el desconocimiento respecto a la oferta de deportes y de la actividad física en el territorio. Ahora bien, la oferta deportiva según la comunidad tiene una mayor tendencia a enfocarse en una población en etapas de juventud o adolescencia, en contra parte de la oferta de la actividad física, a la que si se le dio un reconocimiento de impacto sobre los diferentes grupos etarios.

Hay que aclarar que respecto a la demanda en el territorio y de las personas que se hacen partícipes de la oferta deportiva y de la actividad física, hubo un gran porcentaje que no realiza deporte (62,7%) y tampoco realizan actividad física (62 %), información que da cuenta de una posible tendencia de la población hacia el sedentarismo. Evidentemente tanto para quienes participan de la oferta deportiva, como de la oferta de actividad física, la preferencia es la participación en entidades que no generen costo alguno o que su costo sea relativamente bajo.

Referente a la nueva oferta de servicios deportivos y de la actividad física, hubo una favorabilidad del 42,75% de los residentes por una nueva oferta deportiva, como también una favorabilidad del 66,8% para la participación en una nueva oferta de actividad física. La comunidad manifestó que para participar de estas ofertas prefieren que se realicen en horarios nocturnos entre semana (entre las 6:00pm y las 10.00pm) y los fines de semana entre las 6:00am y las 10:00am. Adicional a ello, la información revela que, la moda en cuanto a la preferencia del valor para pagar por estos servicios sería en un rango de entre 1\$ a \$19.999 pesos.

Teniendo en cuenta esta información se determina que, para la oferta de nuevos servicios deportivos, la mejor disciplina a ofertar es la de voleibol, con 2 grupos en horarios nocturnos entre semana, en la comuna 6 para la categoría libre femenino. También se determinó que si bien el valor de preferencia de los habitantes de la zona es de un rango de 1\$ a \$19.999 pesos, también hubo una parte de la población (14,8%) que indicó estar de acuerdo con un valor entre \$30.000 a \$39.999 pesos, por lo que se decidió usar el valor de \$40.000 pesos como una forma de dar sostenibilidad a la oferta de servicios y que esté acorde y próximo a las necesidades de la comunidad.

Además, para la oferta de la actividad física se decidió también la apertura de 2 grupos por comuna, cobrando un valor de \$40.000 pesos para la participación de esta oferta. Teniendo en cuenta la competencia, por ejemplo, del sector público, se determinó que una de las estrategias puede ser el ingreso a unidades residenciales.

En el estudio técnico, se determinó mediante el método cualitativo por puntos, que la mejor localización para la oferta deportiva sería el barrio 12 de octubre 2 de la comuna 6, con 2 grupos de 12 personas; mientras que, para la oferta de la actividad física, la mejor ubicación sería el barrio Castilla de la comuna 5 con 2 grupo de 30 personas, el barrio 12 de octubre 2 de la comuna 6 con 2 grupos de 30 personas y el barrio Córdoba de la comuna 7 con 2 grupos de 15 personas. Así mismo, se clarificó que los horarios para la operación serían entre las 6.00pm y las 9:00pm y que para todo este aspecto operativo se requeriría de un total de 8 entrenadores deportivos.

Refiriéndose al apartado administrativo y legal del estudio de factibilidad, se dejó la claridad de toda la parte estratégica de la organización como lo son la misión, la visión, los objetivos y las políticas, como también se visualizó todo el personal administrativo necesario para su ejecución y su distribución. A su vez, desde la parte legal, se dejan los componentes que dan claridad al correcto funcionamiento de una ESAL.

Por otra parte, en el estudio financiero se determinó que hay viabilidad financiera para la realización del proyecto, puesto que no se necesitaría una inversión inicial tan alta y en la proyección a 5 años se generarían excedentes. Sin embargo, hay que tener en cuenta el valor para el desarrollo del ejercicio y que no se realizó una proyección del incremento de los usuarios, que si bien, sigue generando un sostenimiento en la proyección, la rentabilidad del activo y del patrimonio, si se verá afectada.

Finalmente, tras realizar todos los estudios, se determina la factibilidad de la creación de una corporación con oferta de servicios deportivos y de la actividad física para generar impacto en la población de la zona noroccidental del distrito de Medellín.

Referencias

Alcaldía de Medellín. (2018). *Política pública del deporte, recreación y actividad física de Medellín-Cultura D-2018-2031*. <https://www.medellin.gov.co/es/wp-content/uploads/2023/01/4.6-Plan-Estrategico-del-Deporte-Recreacion-y-Actividad-Fisica-2018-2031.pdf>

Atehortúa, D.A., & Vélez, J.E. (2017). *Estudio de factibilidad de un centro de crioterapia en la ciudad de Medellín*. Universidad

EAFIT. <https://repository.eafit.edu.co/server/api/core/bitstreams/729ea5f1-914a-4400-a1e9-c1d27437db6f/content>

Baca, G. (2011). *Evaluación de proyectos*. McGraw Hill.

Bustos, A.J. (2019). *Estudio de factibilidad para la creación de una Escuela de Formación Deportiva en Ultimate Frisbee en la ciudad de Armenia*. Universidad Tecnológica de Pereira. <https://repositorio.utp.edu.co/items/0da71052-d71f-4776-be45-b933720ddf09>

Cámara de Comercio de Bogotá. (2023). *Registro Entidades Sin Ánimo de Lucro – ESAL*. <https://www.ccb.org.co/servicios-registrales/registros/fundaciones-asociaciones-corporaciones/registro-entidades-sin-animo-de-lucro>

Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). *Manual básico sobre entidades sin ánimo de lucro – ESAL*. <https://recursos.ccb.org.co/ccb/recursos-aplicaciones/manuales/Manual%20b%20C3%A1sico%20sobre%20entidades%20sin%20C3%A1nimo%20de%20lucro.pdf>

Cámara de Comercio de Medellín. (2017). *Descarga de formularios, formatos y anexos*. <https://www.camaramedellin.com.co/quiero-crear-mi-empresa-o-negocio/formularios-formatos-y-anexos-necesarios-para-la-matricula>

Camerino, O. (2000). Aportaciones del deporte recreativo. https://www.cienciadeporte.com/images/congresos/caceres/Recreacion_deportiva/

2aportaciones.pdf

Cristi, C., Celis, C., Ramírez, R., Aguilar, N., Álvarez, C., & Rodríguez, F. (2015).

¡Sedentarismo e inactividad física no son lo mismo!: una actualización de conceptos orientada a la prescripción del ejercicio físico para la salud. *Revista médica de Chile*, 143(8). <http://dx.doi.org/10.4067/S0034-98872015000800021>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2020). Medellín. DANE.

Echeverría, C. (2017). Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto. *Revista Publicando*, 13(2), 172-188.

El Tiempo. (2023). Parejas solteras sin hijos disparan tendencia en compra de vivienda en Colombia. <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/parejas-solteras-sin-hijos-disparan-tendencia-en-compra-de-vivienda-en-colombia-805149>

Escalante, E. (2011). Actividad física, ejercicio físico y condición física en el ámbito de la salud pública. *Revista Española de Salud Pública*, 85(4). https://scielo.isciii.es/pdf/resp/v85n4/01_editorial.pdf

Facultad de Comunicaciones Universidad de Antioquia. (s.f.). *Medellín, comunidad de habla*. <https://comunicaciones.udea.edu.co/corpuslinguistico/?opcion=6>

Gil, C.A., & Velasco, N.A. (2022). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la organización de eventos sociales en el barrio San Vicente en la ciudad de Cali*. <https://repositorio.uniajc.edu.co/entities/publication/dbc0dcaa-460f-455d-a5c2-ec827adea47c>

Gómez, S., Opazo, M., & Marti, C. (2007). *Características estructurales de las organizaciones deportivas*. IESE Business School.

Guerrero, V., & Santacruz, A. (2016). *Estudio de mercados, administrativo y legal, para la constitución de un centro de acopio de productos agrícolas en el municipio de Puerto Wilches (Santander)*. Tesis de grado, Universidad Industrial de Santander. <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2016/165080.pdf>

Ibarra, C.E. (s.f.). El deporte. <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/prepa4/n5/m15.html>

López, M.E., Aceves, J.N., Puerta, C., & Pellat, A. (2006). *Estudio administrativo... un apoyo en la estructura organizacional del proyecto de inversión*. Instituto Tecnológico de Sonora. <https://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/documents/no56/estudioadmtivo.pdf>

Martínez, D.C., & Valencia, E.H. (2018). *Estudio de pre-factibilidad para la reapertura de un club de acondicionamiento físico y de vida sana al aire libre en la unidad deportiva de barrio Cristóbal de la comuna la américa de la ciudad de Medellín*. Institución Universitaria Esumer.

<https://repositorio.esumer.edu.co/bitstream/esumer/1547/1/TRABAJO%20DE%20GRADOS%20EDWIN%20VALENCIA-DIEGO%20MARTINEZ..pdf>

Martínez, L.M., Perdomo, F.M., & Acevedo, D.C. (2019). *Publicación: Estudio de factibilidad para la creación y puesta en marcha de una organización no gubernamental para ofrecer programas lúdicos, recreativos y deportivos dirigidos a niños y adolescentes en la localidad de Usme en la ciudad de Bogotá*. Universidad Cooperativa de Colombia. <https://repository.ucc.edu.co/entities/publication/3ba59e16-872c-4cdf-bd82-d196fe8acff0>

Ministerio de Salud [Minsalud]. (2015). *ABECÉ Actividad física en el entorno laboral*.

<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/PP/ENT/abec-e-actividad-fisica-entorno-laboral.pdf>

Morales, E.A., Tocora, I., Pinzón, J.A. & Vera, J.A. (2018). *Estudio de factibilidad para el desarrollo de un centro deportivo para la práctica de un deporte no convencional dirigido a estratos del 1 al 3 en la ciudad de Bogotá*. Universidad Católica de Colombia.

<https://repository.ucatolica.edu.co/server/api/core/bitstreams/d7287265-0801-497b-9365-16173e433e72/content>

Otero, J.C. (2009). *La pedagogía del ocio: nuevos desafíos*. Axac.

Portela, Y., Hechavarría, A., & Rodríguez, J.R. (2020). Consideraciones teóricas sobre la actividad física, deporte y recreación en la universidad deportiva del sur. EmásF, *Revista Digital de Educación Física*, 11(66).

https://emasf.webcindario.com/Consideraciones_teoricas_sobre_la_actividad_fisica_a_deporte_y_recreacion_en_la_universidad_deportiva_del_Sur.pdf

Porter, M. (1996). *La ventaja competitiva*. Patria.

Ramírez, W., Vinaccia, S., & Suárez, G.R. (2004). El impacto de la actividad física y el deporte sobre la salud, la cognición, la socialización y el rendimiento académico: una revisión teórica. *Revista de Estudios Sociales*, 18.

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-885X2004000200008

Robles, J., Abad, M. T., & Giménez, F. J. (2009). Concepto, características, orientaciones y clasificaciones del deporte actual. *Revista digital efdeportes.com*, 14(138).

Sánchez, I.C. (2017). *Sociedades mercantiles en Colombia, breve historia, desarrollo y tendencias actuales. una perspectiva desde el derecho comparado*.

Universidad Católica de Colombia.

<https://repository.ucatolica.edu.co/server/api/core/bitstreams/1f93111d-29a9-4285-8a43-5e501de49ef6/content>

Secretaría Jurídica Distrital. Concepto 220178843, 8 de noviembre de 2017.

Tabares, J.F., Gaviria, N.A., Patiño, C.E. (2017). Acceso a los equipamientos deportivos: las categorías de usuario y escenario como barrera. *Cuadernos de Vivienda Urbanismo*, 10(1), 146-157.

<https://www.redalyc.org/pdf/6297/629768817008.pdf>

Tamayo, H.A., Guiral, N.M., & Montoya, J.C. (2020). *Estudio de prefactibilidad para la creación de una empresa que preste servicios deportivos al sector corporativo de la ciudad de Medellín*. Institución Universitaria Esumer.

<https://repositorio.esumer.edu.co/handle/esumer/2165>