

## LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**Giancarlos Sánchez Infante**

### **PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN GIMNASIO DE PESAS EN EL SECTOR DE MUCHO LOTE 2 - GUAYAQUIL**

Trabajo de Conclusión de Carrera (T.C.C.) presentado como requisito parcial para la obtención del grado en Licenciatura de Administración de Empresas de la Facultad de Negocios y Economía

**UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO**

Guayaquil, 2019

SANCHEZ, Giancarlos., Plan De Negocios Para La Implementación De Un Gimnasio De Pesas En El Sector De Mucho Lote 2 - Guayaquil. UPACÍFICO, 2019, 65p. Econ. Xavier Heredia (Trabajo de Conclusión de Carrera – T.C.C. presentado a la Facultad de Negocios y Economía de la Universidad Del Pacífico).

Resumen: El mundo del fitness en la última década ha tenido un crecimiento sustancial y actualmente pertenece dentro de las rutinas de las personas, la práctica de algún deporte o ejercicio sea este para un fin de bienestar saludable, aceptación de la sociedad o moda. Los centros de fitness o gimnasios de pesas se han propagado de una manera muy ágil a través de todo el territorio ecuatoriano por la demanda en auge que existe en el presente. La clientela de los gimnasios está compuesta en su mayoría por personas que residen cerca de donde opera dicho gimnasio; esto se debe a que otorga comodidad y cercanía a la comunidad sin necesidad de depender de un medio de transporte para movilizar y poder asistir al gimnasio. ¿Pero que sucede cuando residentes de una ciudadela o urbanización no tienen cerca un gimnasio de pesas donde pueda ejercitarse? Dependiendo de la importancia que tenga este elemento en sus vidas, estarán dispuestos a transportarse hasta el gimnasio más cercano que pueda solventar su demanda. El presente proyecto “Plan de Negocio para la implementación de un Gimnasio de Pesas en el sector de Mucho Lote 2” busca solventar la oferta que existe dentro de esta comunidad que no se encuentra atendido, ya que no existe ningún gimnasio dentro de Mucho Lote 2.

Palabras claves: Fitness, Ejercicio, Mucho Lote 2, Gimnasio, Plan de Negocio.



**Universidad del Pacífico**

**Facultad: Negocios y Economía**

**Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas**

**Estudiante: Giancarlos Sánchez Infante**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN  
GIMNASIO DE PESAS EN EL SECTOR DE MUCHO LOTE 2 -  
GUAYAQUIL**

Trabajo de conclusión de carrera (TCC) presentado como requisito parcial para la obtención del grado de Licenciatura en Administración de Empresas de la Facultad de Negocios y Economía

Guayaquil, junio 2019

## **Formato de declaración de autoría**

### **DECLARACION DE AUTORÍA**

Yo, Giancarlos Sánchez Infante, declaro ser autor exclusivo del presente trabajo de titulación de grado.

Todos los efectos académicos y legales que se desprendieren de la misma son de nuestra responsabilidad.

Por medio del presente documento cedemos nuestros derechos de autor a la Universidad Del Pacífico para que pueda hacer uso del texto completo del documento “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN GIMNASIO DE PESAS EN EL SECTOR DE MUCHO LOTE 2 – GUAYAQUIL” con fines académicos y/o de investigación.

Giancarlos Sánchez Infante

## CERTIFICACIÓN

Yo Xavier Heredia docente de la Facultad de Negocios y Economía de la Universidad del Pacífico, como director del presente trabajo de fin de carrera, certifico que Giancarlos Sánchez Infante egresado de esta institución, es autor exclusivo del presente trabajo, el mismo que es auténtico, original e inédito.

Econ. Xavier Heredia

Firma del docente

Guayaquil, junio 2019

## DOCUMENTO DE CONFIDENCIALIDAD

Al presentar este documento, en formato impreso y en digital, como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de Licenciado en Administración de Empresas de la Universidad Del Pacífico, autorizo a la Biblioteca de la Universidad para que lo ponga a disposición para consultas y lectura con fines académicos y de investigación.

Igualmente, autorizo a la Universidad Del Pacífico para que se realicen copias de este documento en el marco de las normas de la UPACIFICO y de conformidad con lo dispuesto en la LOES 2010 Art 144.

*“LOES Art. 144.- Tesis Digitalizadas. - Todas las instituciones de educación superior estarán obligadas a entregar las tesis que se elaboren para la obtención de títulos académicos de grado y posgrado en formato digital para ser integradas al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor”*

Giancarlos Sánchez Infante

Guayaquil, junio 2019

## Índice

DECLARACION DE AUTORÍA .....	4
CERTIFICACIÓN .....	5
INTRODUCCIÓN .....	9
CAPITULO 1. JUSTIFICACION, OBJETIVOS .....	10
Justificación .....	10
Objetivos del emprendimiento o modelo de negocio .....	10
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO.....	12
Bases Teóricas .....	12
Marco Conceptual .....	14
CAPÍTULO III. ANALISIS DEL ENTORNO.....	16
Factores Políticos y Legales .....	16
Factores Sociales .....	16
Factores Tecnológicos .....	17
Matriz de Análisis PEST.....	17
CAPÍTULO 4. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA DEL EMPRENDIMIENTO O MODELO DE NEGOCIO .....	18
CAPÍTULO V. ESTUDIO DE MERCADO.....	20
Objetivo .....	20
Metodología del estudio de mercado .....	20
Población y Muestra.....	20
Análisis de los Resultados.....	21
Análisis Conclusivo de los Datos.....	31
CAPITULO 6. PLAN ESTRATÉGICO .....	32
Definición del Negocio .....	32
Misión.....	32
Visión .....	32
Objetivos .....	32
Características diferenciadoras del negocio.....	33
Ventajas competitivas del negocio.....	33
Análisis FODA.....	34

Estrategias de Marketing Mix.....	35
Producto/ Servicio .....	35
Precio.....	35
Plaza .....	36
Promoción .....	36
Estructura Organizacional .....	37
Cargos y Funciones.....	37
CAPITULO 7. ASPECTOS FINANCIEROS .....	38
Inversión de Activos .....	38
Inversión Inicial.....	46
Gastos Pre Operacionales .....	51
Capital de Trabajo .....	51
Proyección de Ventas Mensuales de Membresías.....	53
Proyección de Ventas Anuales por 5 años .....	53
Punto de Equilibrio.....	54
Financiamiento.....	55
Estados Financieros Proyectados a 5 años.....	56
Flujo de Caja Proyectado.....	57
Cálculo VAN y TIR .....	58
CAPITULO 8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	59
Conclusiones.....	59
Recomendaciones .....	60
Bibliografía.....	61
ANEXOS .....	62



## INTRODUCCIÓN

El mundo del fitness en la última década ha tenido un crecimiento sustancial y actualmente pertenece dentro de las rutinas de las personas, la práctica de algún deporte o ejercicio sea este para un fin de bienestar saludable, aceptación de la sociedad o moda.

El término “fitness” proviene del término inglés fit siendo su significado en español “apto, aptitud” y adaptado a la actividad física hace referencia a “estado físico” y como definición actual hace referencia “a llevar una activa y sana” (Fernandez, 2015).

Los centros de fitness o gimnasios de pesas se han propagado de una manera muy ágil a través de todo el territorio ecuatoriano por la demanda en auge que existe en el presente.

La clientela de los gimnasios está compuesta en su mayoría por personas que residen cerca de donde opera dicho gimnasio; esto se debe a que otorga comodidad y cercanía a la comunidad sin necesidad de depender de un medio de transporte para movilizar y poder asistir al gimnasio.

¿Pero que sucede cuando residentes de una ciudadela o urbanización no tienen cerca un gimnasio de pesas donde pueda ejercitarse? Dependiendo de la importancia que tenga este elemento en sus vidas, estarán dispuestos a transportarse hasta el gimnasio más cercano que pueda solventar su demanda.

El presente proyecto “Plan de Negocio para la implementación de un Gimnasio de Pesas en el sector de Mucho Lote 2” busca solventar la oferta que existe dentro de esta comunidad que no se encuentra atendido, ya que no existe ningún gimnasio dentro de Mucho Lote 2.

## CAPITULO 1. JUSTIFICACION, OBJETIVOS

### Justificación

Considero que este proyecto es importante implementarlo por dos razones específicas:

- Población Numerosa: El proyecto habitacional Mucho Lote 2 comprende 10.000 casas en las cuales, si nos basamos en los estudios del Instituto Nacional de Estadística y Censos indica que la familia guayaquileña promedio esta conformada por 3.8 integrantes (INEC, 2010) por lo cual podemos identificar que es una población elevada a la cual se le puede ofertar una membresía en gimnasio en el cual se pueda ejercitar y mantener activa.
- Mercado Virgen: El centro de fitness o gimnasio de pesas más cercano a Mucho Lote 2 se encuentra a 2.5 km, lo que representa a caminar 30 minutos aproximadamente. Considerando que no existe un centro de fitness o gimnasio de pesas dentro de Mucho Lote 2 podemos asumir que hay una tasa elevada que demandan este servicio y no está siendo atendida.

### Objetivos del emprendimiento o modelo de negocio

#### General

Elaborar un plan de negocio que permite identificar los clientes/prospectos y presente rentabilidad financiera viable para la creación de un gimnasio de pesas dentro de Mucho Lote 2 en Guayaquil

### **Específicos**

- Elaborar un estudio de mercado, basado exclusivamente como base de una encuesta presencial a los habitantes de Mucho Lote 2, que permita determinar si la propuesta del proyecto en mención se encuentra dentro de sus necesidades.
- Determinar los recursos de diferente índole que este proyecto pueda necesitar
- Identificar la inversión y ventajas económicas

## CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

### Bases Teóricas

Según Jack Fleitman un plan de negocio se define como:

“Un instrumento clave y fundamental para el éxito, el cual consiste en una serie de actividades relacionadas entre si para el comienzo o desarrollo de una empresa. Así como una guía que facilita la creación o el crecimiento de una empresa” (Fleitman, 2000).

Para el Profesor Ignacio de la Vega García – Pastor afirma que el plan de negocios:

“Identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio. Examina su viabilidad tanto técnica y económica como financiera” (Pastor).

De acuerdo a Antonio Vargas Belmonte conceptualiza al plan de negocio como:

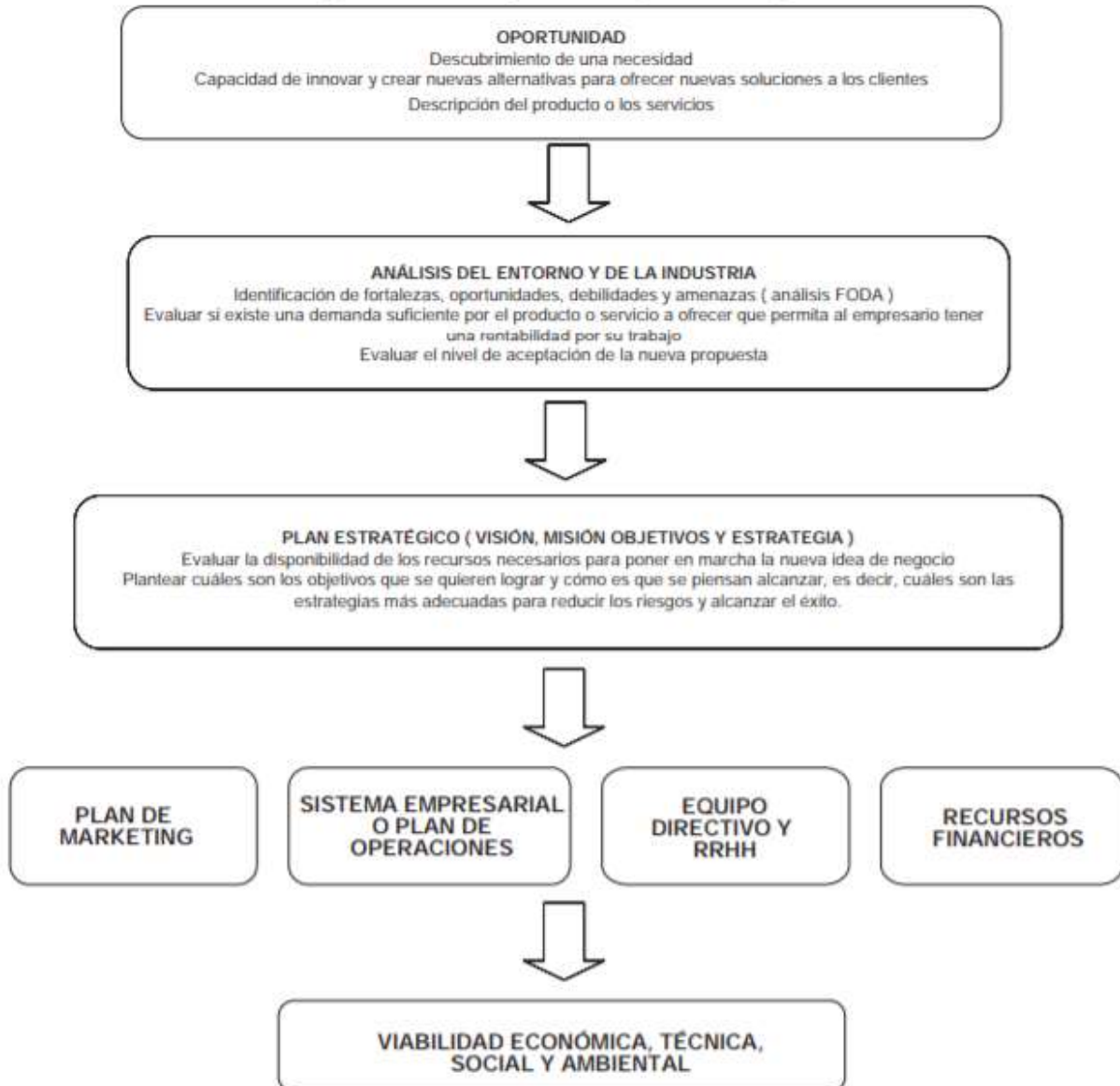
“Documento en el que se recoge la idea de un negocio de una persona, pretendiendo justificar la creación de una empresa y analizando la viabilidad de la operación” (Belmonte, 2014).

Karen Weinberguen en su libro “Plan de Negocios, herramienta para evaluar la viabilidad” indica que: Es un documento escrito de manera clara, precisa y sencilla que es el resultado de un proceso de planeación. Es plan de negocio sirve para guiar a un negocio, porque muestra desde los objetivos

que se quiere lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollarán para alcanzarlos” (Villarán, 2009)

La autora realizar una esquematización gráfica del cómo se debe llevar y diseñar un plan de negocios de manera general:

**Figura N° 3: Esquema de plan de negocios**



Fuente: elaboración propia

Fuente: Karen Weinberguen

## **Marco Conceptual**

### **Gimnasio de Pesas**

Es un espacio cerrado privado, público o mixto que provee y permite en el entrenamiento físico de sus usuarios.

### **Ejercicios Aeróbicos**

Son ejercicios de media o baja intensidad y de larga duración, donde el organismo necesita quemar hidratos y grasas para obtener energía y para ello necesita oxígeno.

### **Ejercicios Anaeróbicos**

son ejercicios de alta intensidad y de poca duración. Aquí no se necesita oxígeno porque la energía proviene de fuentes inmediatas que no necesitan ser oxidadas por el oxígeno

### **Halterofilia**

Es un deporte que consiste en el levantamiento del máximo peso posible en una barra en cuyos extremos se fijan varios discos, que son los que determinan el peso final que se levanta.

### **Fisicoculturismo**

El culturismo es un deporte consistente en la realización de un programa de entrenamiento con pesas con la intención de desarrollar y controlar la musculatura. La mayoría de veces el culturismo consiste en un programa de entrenamiento con pesas en un gimnasio en el que se realizan diversos tipos de ejercicios de fuerza, orientados a generar hipertrofia muscular.

### **Levantamiento de Potencia/Fuerza**

El levantamiento de potencia, pesas potencia, o simplemente potencia (en inglés powerlifting) es un deporte de fuerza que consiste en tres eventos: la sentadilla, el press de banca y el peso muerto.

### **Estudio de Mercado**

Estudio de mercado es el conjunto de acciones que se ejecutan para saber la respuesta del mercado (demanda) y proveedores, competencia (oferta) ante un producto o servicio.

### **Administración**

Es la ciencia social que tiene por objeto el estudio de las organizaciones y la técnica encargada de la planificación, organización, dirección y control de los recursos (humanos, financieros, materiales, tecnológicos, del conocimiento, etc.) de una organización, con el fin de obtener el máximo beneficio posible; este beneficio puede ser social, económico, dependiendo de los fines perseguidos por la organización.

## CAPÍTULO III. ANALISIS DEL ENTORNO

### **Factores Políticos y Legales**

La ejecución de este plan de negocio daría como resultado un gimnasio en el que cual se brinda el servicio de un espacio donde los residentes de Mucho Lote 2 pueden ejercitarse, mantenerse en forma y activos; y actualmente son innumerables los organismos, desde la Organización Mundial de Salud hasta el M.I. Municipio de Guayaquil, que están incentivando a los ciudadanos a mantener un estilo de vida activo, es decir que el ejercicio y actividad física.

### **Factores Económicos**

El país se encuentra en una posición económica bastante compleja basándonos en información del Banco Mundial prevén un crecimiento del 0.1% y decrecimiento del 0.5% de la economía ecuatoriana, respectivamente (Comercio, 2019). Esto podría ser un pequeño problema ya que el mercado objetivo podría no querer obtener nuestros servicios ya que no lo consideran de primera necesidad e impactaría directamente en el ingreso del gimnasio como empresa/emprendimiento.

### **Factores Sociales**

Mediante el servicio que ofrece un gimnasio se prioriza el bienestar y salud de la comunidad incentivando al ejercicio y actividad física y continua, y de manera conjunta, la recomendación de entrenadores del gimnasio, un alimentación sana y compensada.

De esta manera evitar el sedentarismo, obesidad y varias enfermedades y enriquecer la vida de la comunidad y cliente que atendemos.



## Factores Tecnológicos

Existen varios tipos de tecnología que pueden ayudarnos para la sostenibilidad y continuidad del negocio, pudiendo ser habilitar el ingreso con marcación de huella digital.

Adicionalmente, gracias varios avances tecnológicos podremos contar con diferentes máquinas que años anteriores no podíamos acceder.

## Matriz de Análisis PEST

FACTORES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS	ESTRATEGIA
Factor Político	X		
Factor Económico		X	Generar promociones constantemente que incentive la inscripción del cliente al gimnasio. Ejm 2 x 1 en Membresías
			Tener precios bajo, no menor a \$25
Factor Social	X		
Factor Tecnológico	X		

## CAPÍTULO 4. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA DEL EMPRENDIMIENTO O MODELO DE NEGOCIO

Así como el mundo del fitness ha tenido un auge, su modelo de negocio que ha dado mayor rentabilidad es el modelo de negocio del gimnasio low cost (Martínez, 2018).

El gimnasio low cost es aquel gimnasio que no posee los extras que un gimnasio convencional como lo son la sauna, jacuzzi, spa, sala de masajes, etc.

El modelo de negocio gimnasio low cost consiste en tener instalaciones básicas y volumen a diferencia de la personalización, Ejemplo: El modelo de negocio gimnasio low cost comprende que no es necesario tener todas las maquinas, tampoco las más automatizadas ya que con una barra, un par de discos, mancuernas y un banco la persona que tiene como objetivo entrenar le es suficiente con tal de pagar un costo bajo.

Y es este el mercado oficial del gimnasio low costo: personas que como objetivo final quieran ejercitarse a costo bajo, ya que para la mayoría no es prioridad un sauna ni piscina, sino el espacio con mancuernas, discos y barras.

En Guayaquil, existen muchos gimnasios low cost y convencionales, entre los más influenciados se encuentran:

Gimnasios	Seguidores IG	Low Cost/Convencional
Hometown Gym	58000	C
Taurus Gym	56000	LC
Harrys Dance Gym	42600	LC
Golds Gym	27000	C
Olimpic Gym	21400	LC

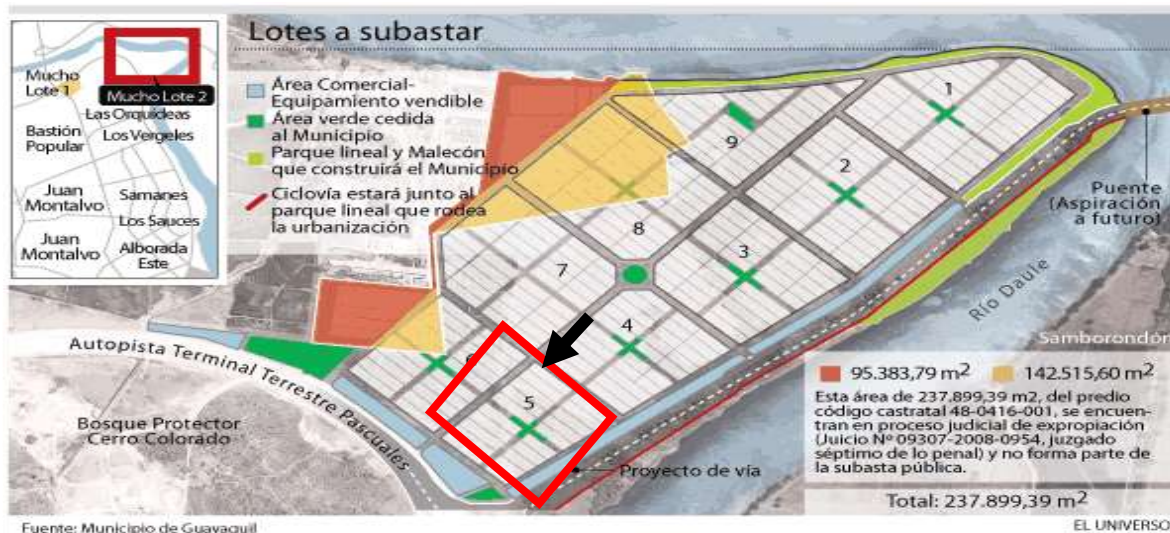
Club Diana Quintana	20700	C
Flex Gym	9590	LC
Corporal Gym	8423	LC
Fitness Inc.	3831	LC
MacroGym	2586	LC

Fuente: Instagram

Elaborado: Autor

Estos gimnasios se encuentran distribuidos por los diferentes sectores de Guayaquil solo uno tiene presencia en la Autopista Narcisca de Jesús. El “Corporal Gym” tiene una sucursal ubicada en Av. Narcisca de Jesús Km 1.5 en el Plaza Tía Maestro.

El gimnasio que se desea implementar estará ubicando dentro de Mucho Lote 2, junto al Comisariato de Mucho Lote 2, frente al Macrolote #5 y si bien el mercado global será todos los residentes de Mucho Lote 2 nuestro mercado objetivo principal en la primera fase será los residentes del Macrolote #5 Villa España 2 que comprende un aproximado de 800 individuos.



Fuente: Diario El Universo

## CAPÍTULO V. ESTUDIO DE MERCADO

### **Objetivo**

El objetivo principal de realizar un estudio de mercado de Mucho Lote 2 es obtener una noción un poco más clara de la cantidad de consumidores que deseen adquirir membresías en el gimnasio de pesas low cost que se desea implementar en el sector, y en qué condiciones y precio están dispuestos a consumirlo.

### **Metodología del estudio de mercado**

El tipo de investigación que se utilizará será descriptivo ya que servirá para identificar la necesidad que posee el mercado de un gimnasio de pesas. Tendrá un enfoque mixto, utilizando a recolección de datos y dar solución a la problemática mediante la medición numérica y análisis estadísticos de la información recolectada

La técnica de investigación que se usará será principalmente, una encuesta de 10 preguntas que nos permitirá conocer los gustos y preferencias de los potenciales clientes.

### **Población y Muestra**

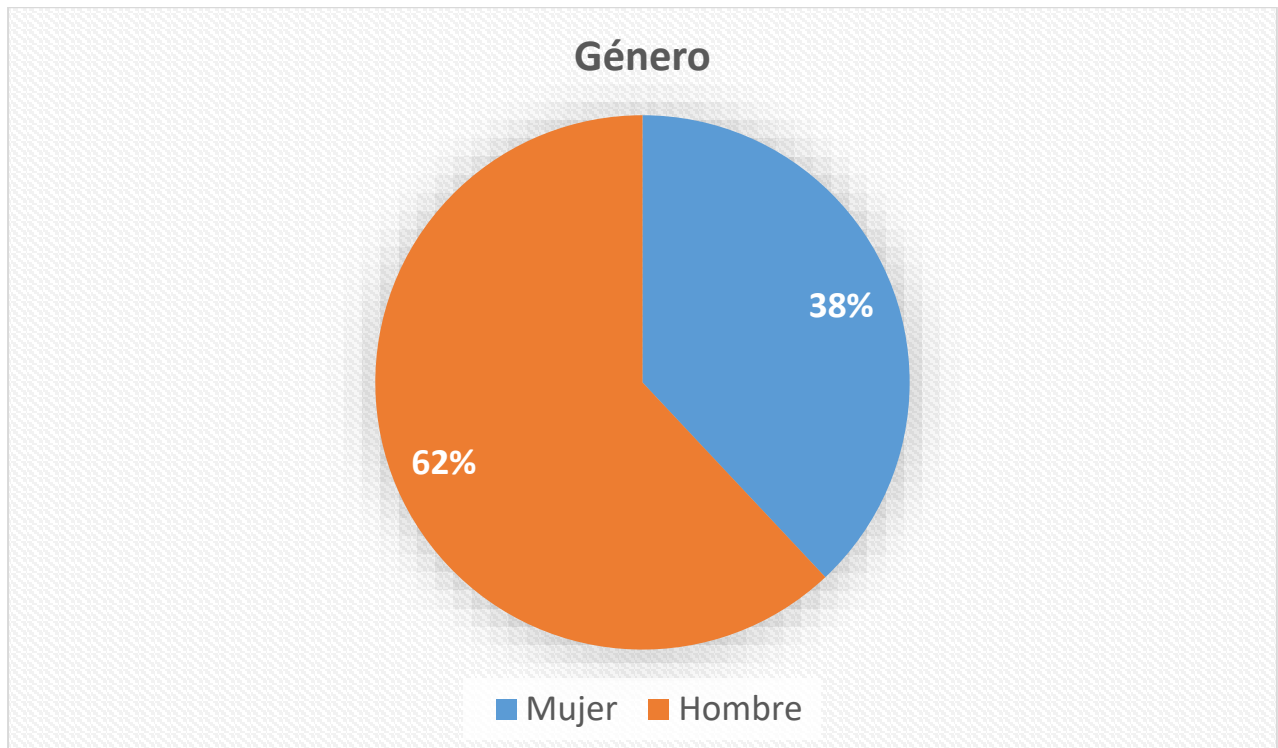
El proyecto habitacional Mucho Lote 2 comprende 10.000 casas en las cuales, si nos basamos en los estudios del Instituto Nacional de Estadística y Censos indica que la familia guayaquileña promedio está conformada por 3.8 integrantes (INEC, 2010) presentando un total de 38.000 individuos; de los cuales nuestro mercado objetivo principal son los 800 individuos que residen en el Macrolote #5 de Mucho Lote 2 ya que justo frente de dicho Macrolote se encontrará ubicado el gimnasio que se desea implementar. La encuesta será aplicada a una muestra de 100 personas que representa el 8% del mercado objetivo.

## Análisis de los Resultados

### Pregunta 1

Género

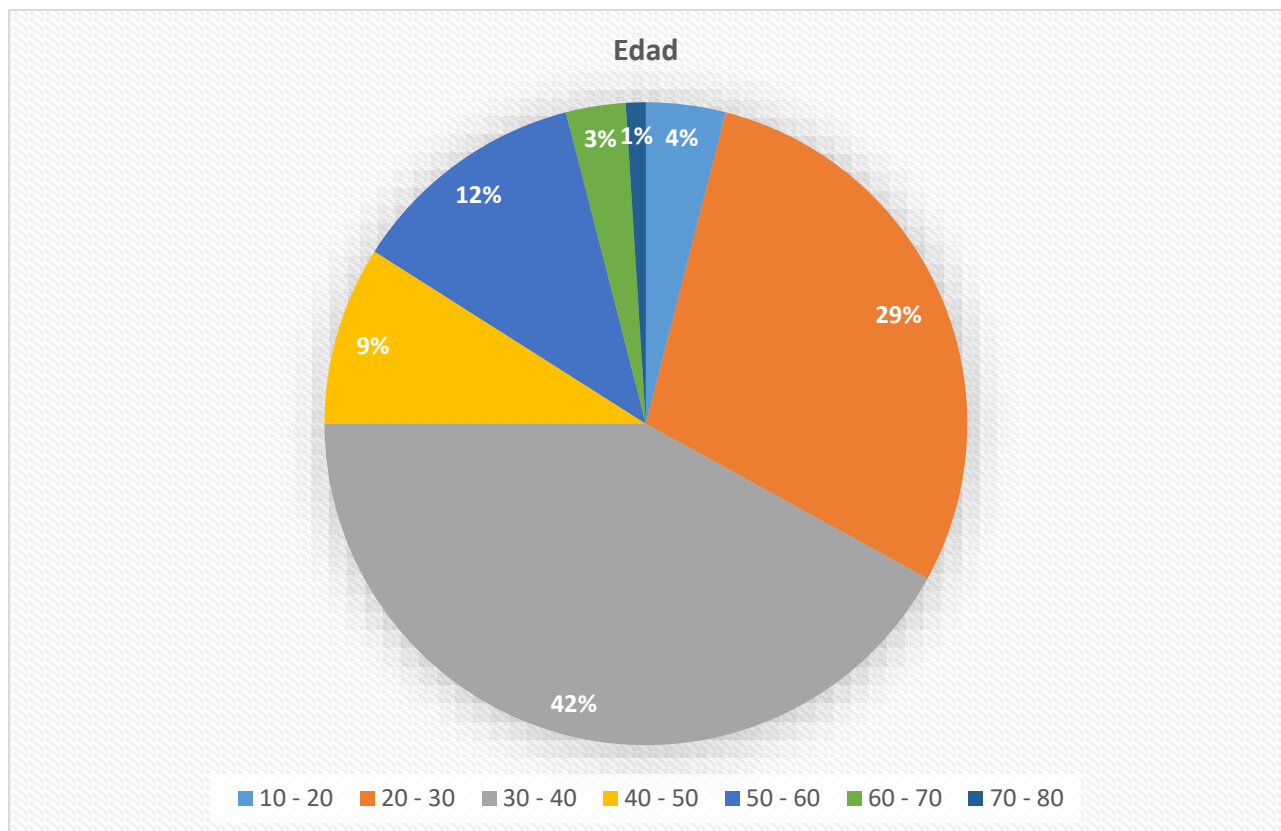
Género	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Mujer	38	38%
Hombre	62	62%
Total	100	100%



Pregunta 2

¿Qué edad tiene?

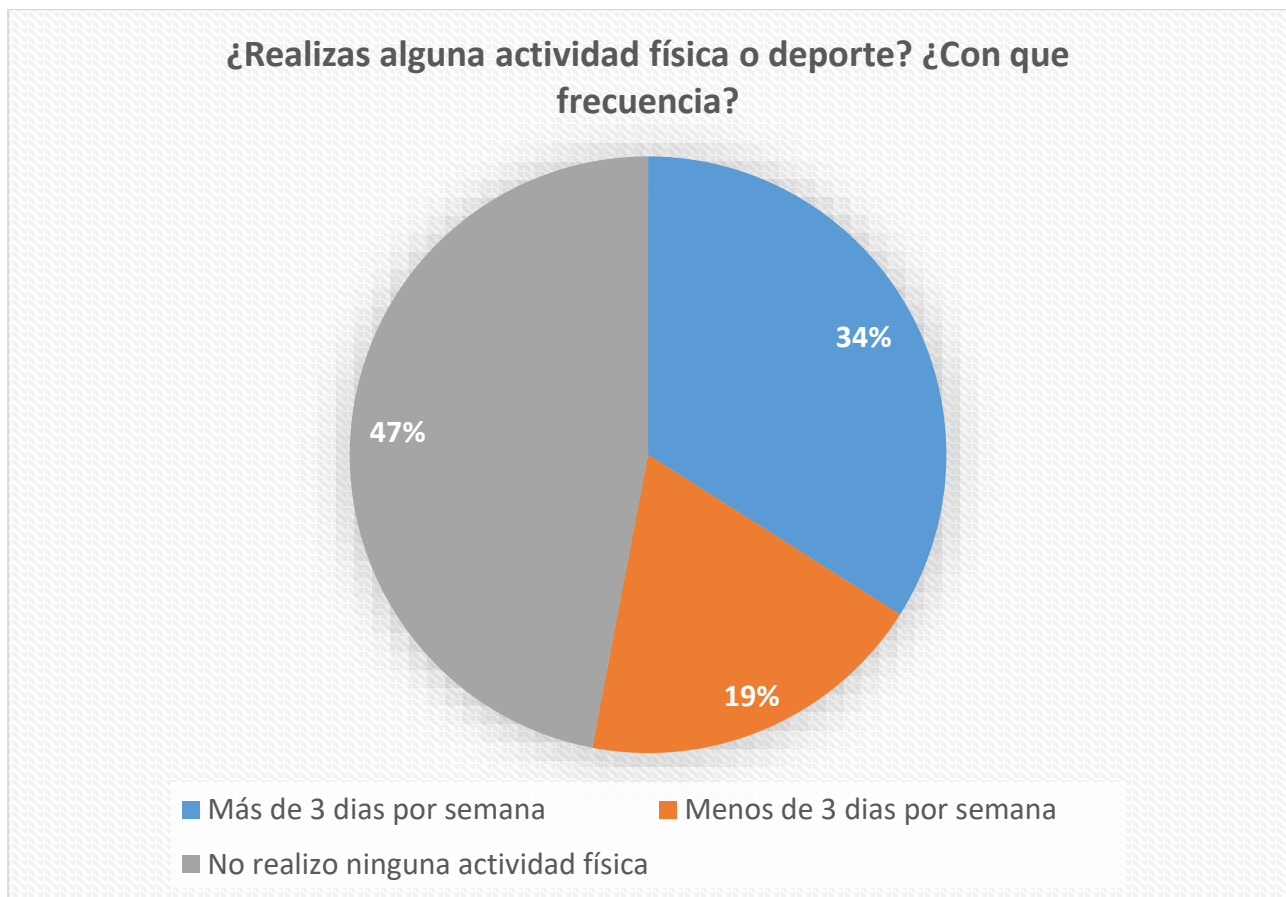
Edad	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
10 - 20	4	4%
20 - 30	29	29%
30 - 40	42	42%
40 - 50	9	9%
50 - 60	12	12%
60 - 70	3	3%
70 - 80	1	1%
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>



Pregunta 3

¿Realizas alguna actividad física o deporte? ¿Con que frecuencia?

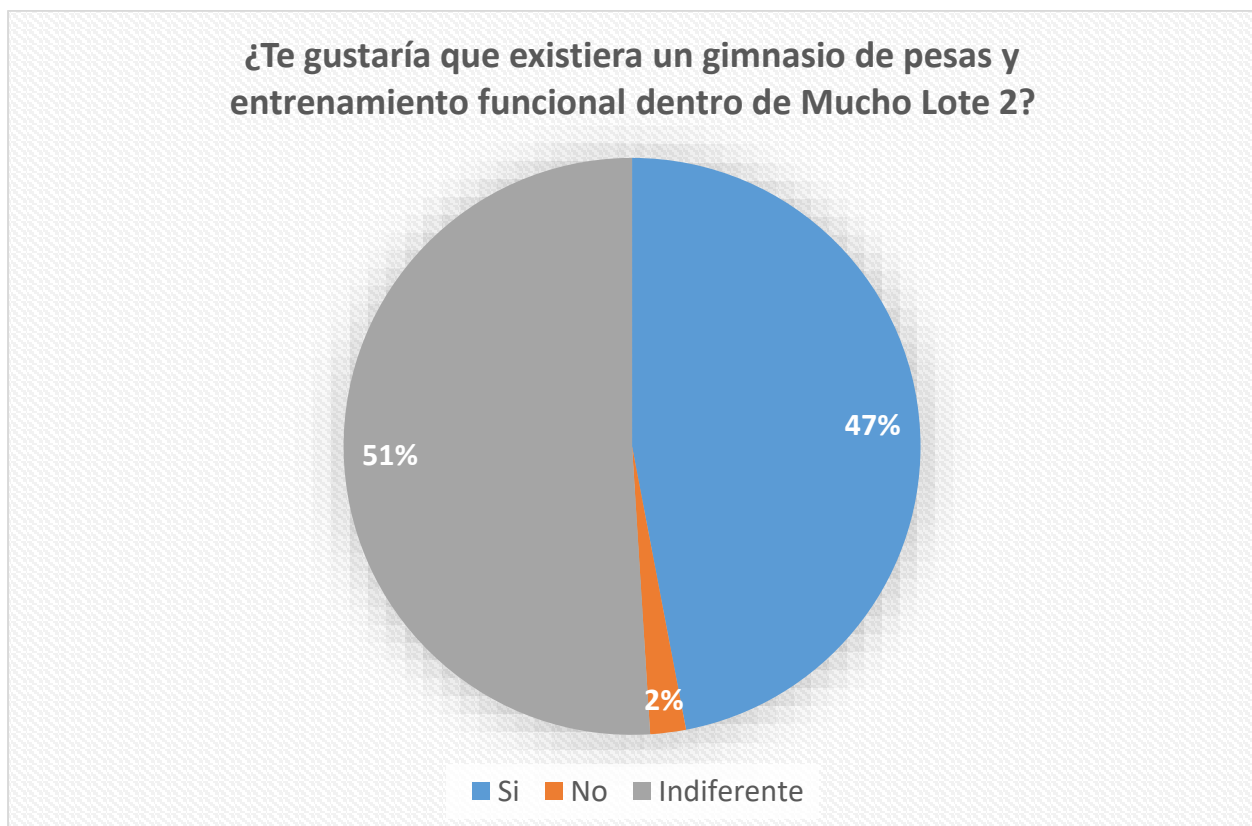
Actividad	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Más de 3 días por semana	34	34%
Menos de 3 días por semana	19	19%
No realizo ninguna actividad física	47	47%
Total	100	100%



Pregunta 4

¿Te gustaría que existiera un gimnasio de pesas y entrenamiento funcional dentro de Mucho Lote 2?

Propuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	47	47%
No	2	2%
Indiferente	51	51%
Total	100	100%

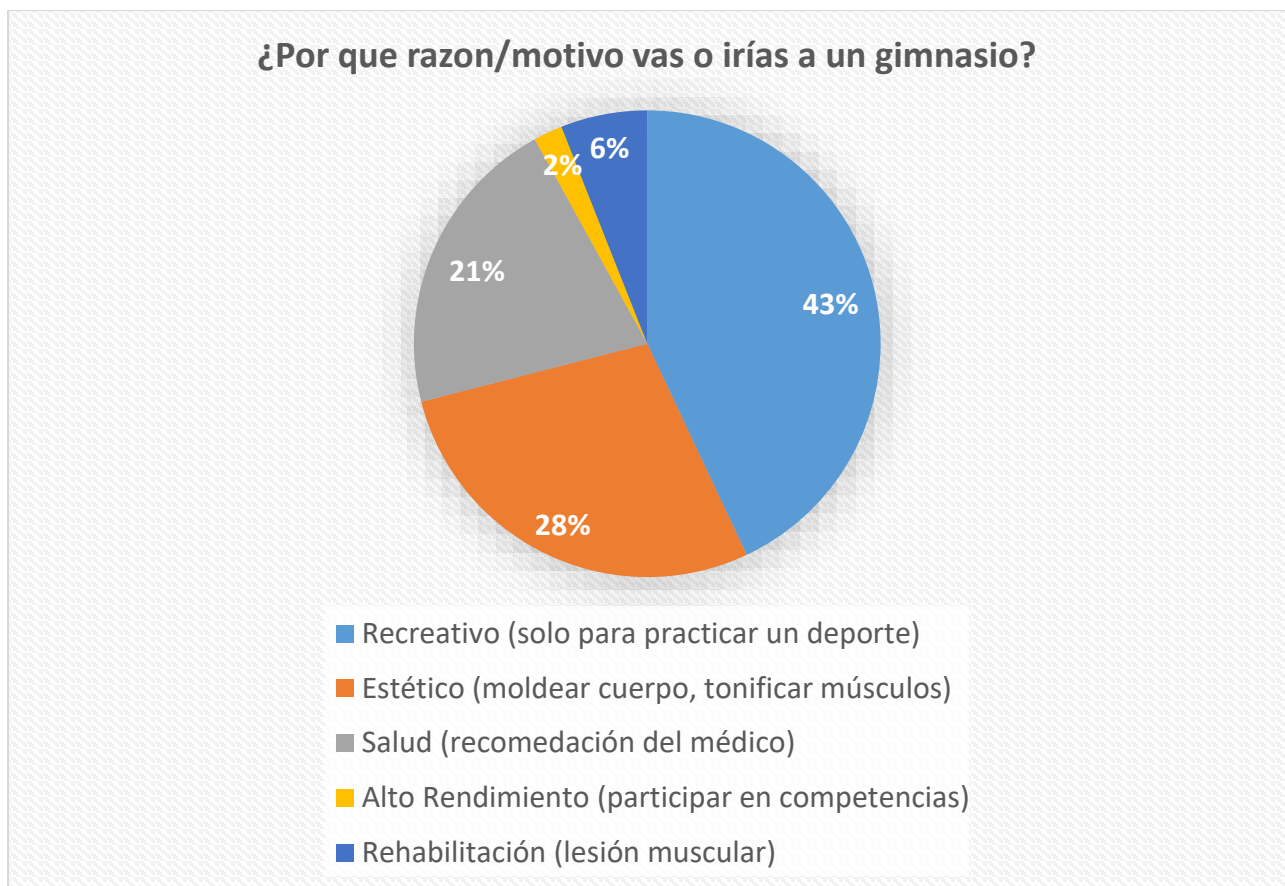




Pregunta 5

¿Por qué razón/motivo vas o irías a un gimnasio?

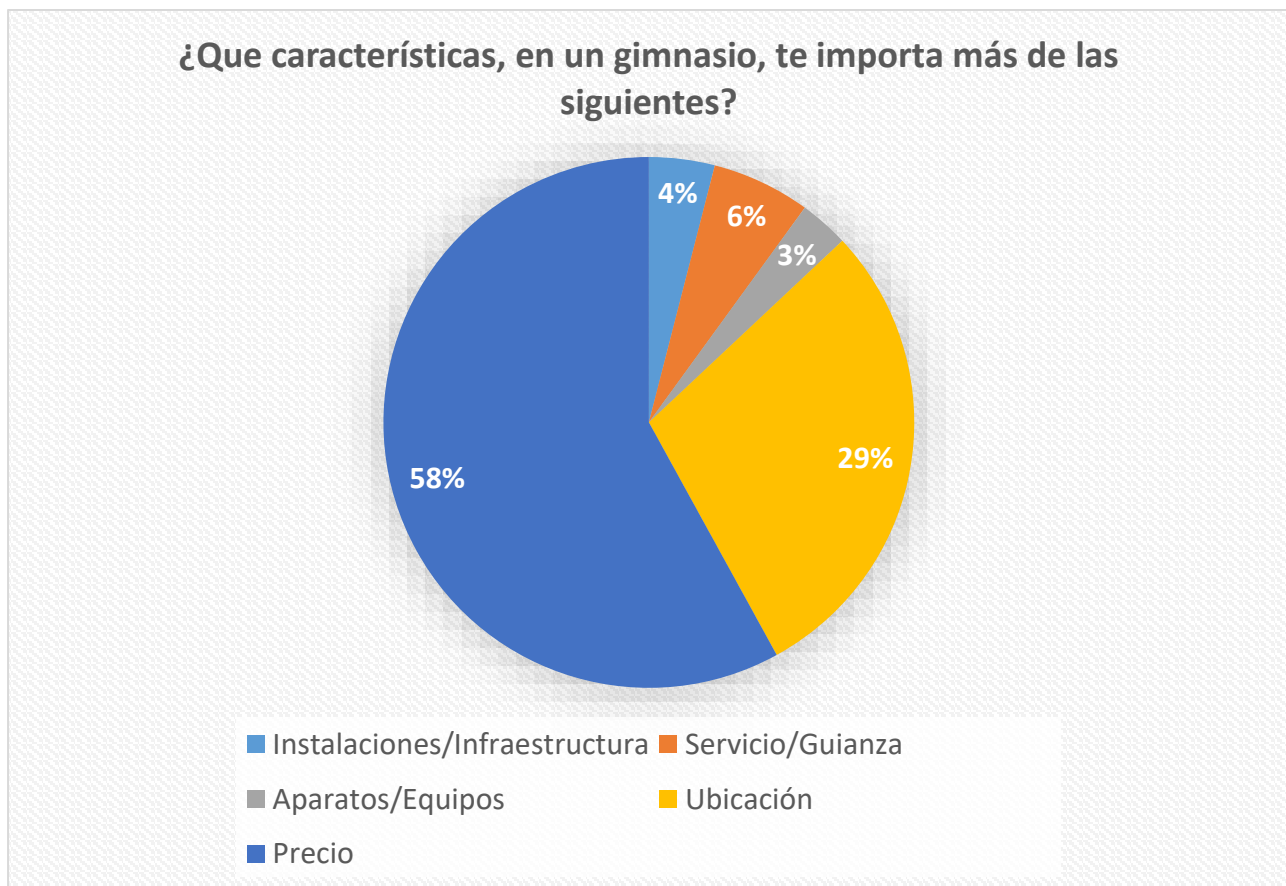
Motivo	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Recreativo (solo para practicar un deporte)	43	43%
Estético (moldear cuerpo, tonificar músculos)	28	28%
Salud (recomendación del médico)	21	21%
Alto Rendimiento (participar en competencias)	2	2%
Rehabilitación (lesión muscular)	6	6%
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>



Pregunta 6

¿Qué características, en un gimnasio, te importa más de las siguientes?

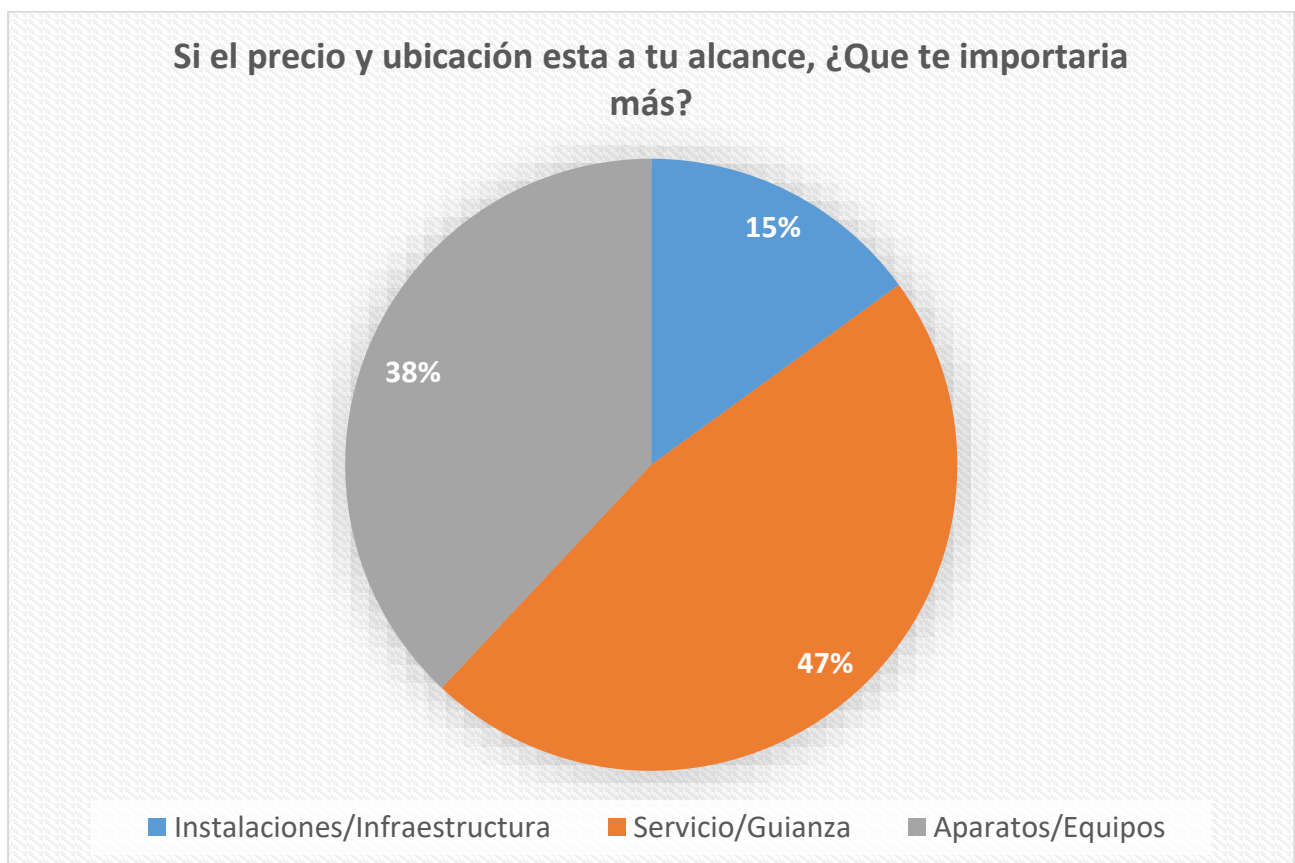
Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Instalaciones/Infraestructura	4	4%
Servicio/Guianza	6	6%
Aparatos/Equipos	3	3%
Ubicación	29	29%
Precio	58	58%
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>



Pregunta 7

Si el precio y ubicación está a tu alcance, ¿qué te importaría más?

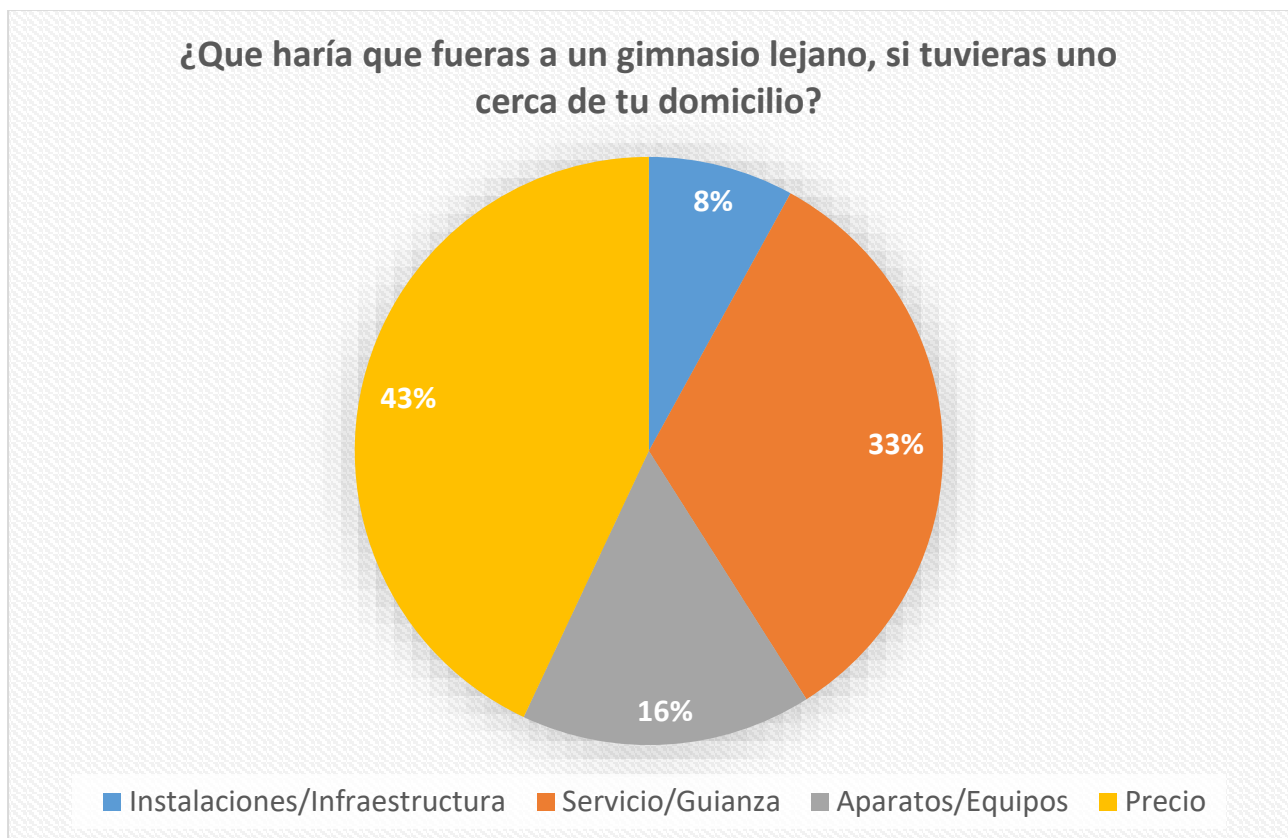
Precio y Ubicación	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Instalaciones/Infraestructura	15	15%
Servicio/Guianza	47	47%
Aparatos/Equipos	38	38%
Total	100	100%



Pregunta 8

¿Qué haría que fueras a un gimnasio lejano, si tuvieras uno cerca de tu domicilio?

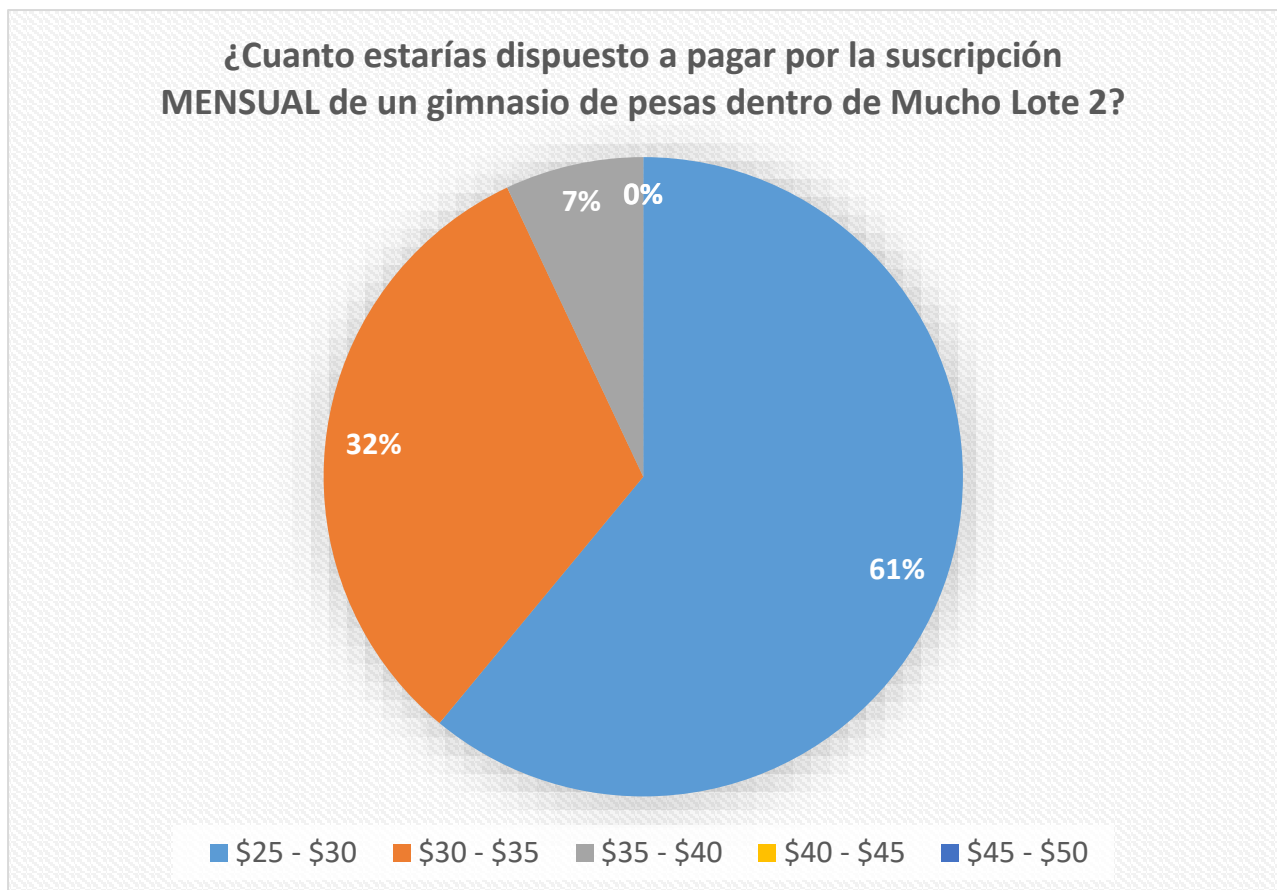
Lejanía	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Instalaciones/Infraestructura	8	8%
Servicio/Guianza	33	33%
Aparatos/Equipos	16	16%
Precio	43	43%
Total	100	100%



Pregunta 9

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por la suscripción MENSUAL de un gimnasio de pesas dentro de Mucho Lote 2?

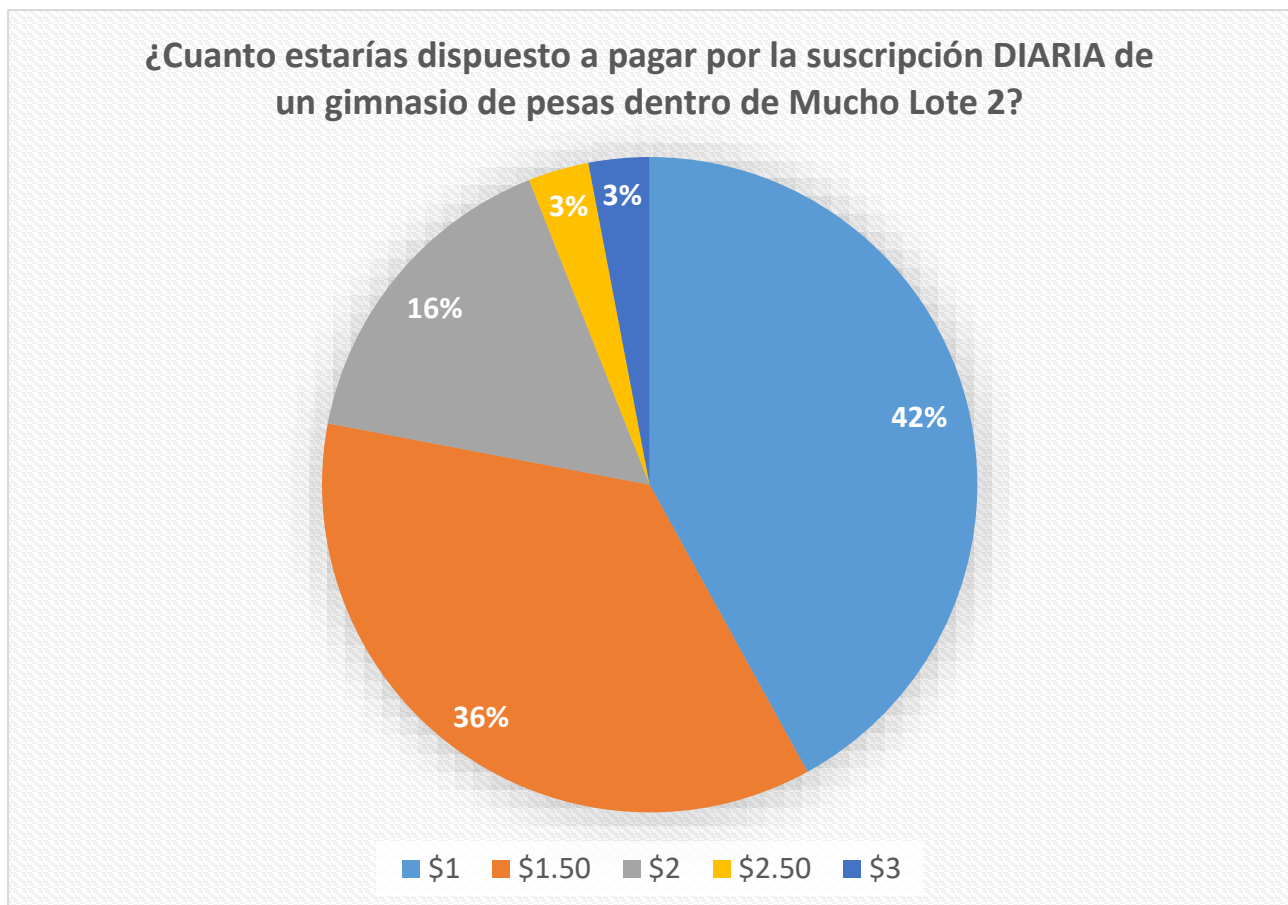
PVP Mensual	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
\$25 - \$30	61	61%
\$30 - \$35	32	32%
\$35 - \$40	7	7%
\$40 - \$45	0	0%
\$45 - \$50	0	0%
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>



Pregunta 10

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por la suscripción DIARIA de un gimnasio de pesas dentro de Mucho Lote 2?

PVP Diario	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
\$1	42	42%
\$1,50	36	36%
\$2	16	16%
\$2,50	3	3%
\$3	3	3%
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100%</b>



## **Análisis Conclusivo de los Datos**

Según el estudio de mercado realizado se puede identificar que la variable mas importante será el precio que se le otorgue a las membresías, ya que como lo manifiesta la estadística de la pregunta 8 que incluso habiendo un gimnasio en dentro de Mucho Lote 2 optarían por otro fuera del sector si el precio no es adecuado.

Se puede identificar la factibilidad del proyecto ya que la mayoría ejecuta algún tipo de actividad física dentro de Mucho Lote 2 y manifiestan también que su principal motivo para asistir al gimnasio sería de manera recreativa y mantenerse activos, es decir que podríamos inferir que a cuota de individuos que realiza actividades aeróbicas a los alrededores del sector son los cercanos a consumir nuestro servicio.

Los precios de membresía mensual y diario, no deben ser mayores de \$35 y \$1.50 respectivamente; manteniendo las membresías en esos valores obtenemos el 75% del mercado objetivo según los datos obtenidos.

## CAPITULO 6. PLAN ESTRATÉGICO

### **Definición del Negocio**

Elaborar un plan de negocio para la creación de un gimnasio de pesas dentro del sector Mucho Lote 2 en la ciudad de Guayaquil

El gimnasio tendrá como nombre “Eagle Fitness” no lleva relación específica del sector o ciudad.

### **Misión**

Contribuir a la salud y estado físico de los clientes mediante espacios, infraestructura y guianza continúa entregando un servicio de calidad por un precio adecuado.

### **Visión**

Ser un gimnasio reconocido dentro de Mucho Lote 2 como pioneros en cultura fitness y calidad en el servicio entregado mediante nuestros espacio, infraestructura y programas de entrenamiento.

### **Objetivos**

- Establecer las estrategias de mercado para atraer a la mayor clientela posible
- Establecer estrategias de post venta que permitan la fidelización del cliente ya inscrito, permitiendo la reinscripción continua al gimnasio
- Determinar que recursos serán necesarios y primordiales para la operación del gimnasio
- Establecer los beneficios económicos y cuáles serán los márgenes de rentabilidad.



### **Características diferenciadoras del negocio**

La característica que nos permite diferenciarnos de los demás gimnasios es la posición geográfica del gimnasio, ya que ubicados dentro del sector de Mucho Lote 2, ya que según el estudio de mercado las variables que hacen atractivo al gimnasio es la ubicación y el precio.

### **Ventajas competitivas del negocio**

El gimnasio estará localizado junto al Hiper Market de Corporación El Rosado el cual se encuentra justo a la entrada principal de Mucho Lote 2, es decir que los residentes al ingresar al sector, lo primero que verán será el Gimnasio “Eagle Fitness”.

## Análisis FODA

	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<b>ESTRATEGIAS FO - DO - FA - DA</b>	Ubicación del gimnasio	Inversión inicial elevada
	Primer gimnasio en Mucho Lote 2	Terreno limitado
	Infraestructura y maquina nuevas	Cantidad y variedad de equipos limitados
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>ESTRATEGIA FO</b>	<b>ESTRATEGIA DO</b>
Posibilidad de expansión	1. Identificar otro terreno que se alquile y poner una sucursal	1. Querer expandirnos antes de lo necesario
La tendencia fitness crece día a día	2. Brindar un servicio diferenciado con seguimiento a los clientes y sus rutinas	2. Informarnos de las nuevas tendencias de la cultura fitness y aplicarlas
No existe competencia en el sector	3. Fidelizar al cliente	3. Realizar varias campañas de publicidad para posicionarnos en la mente del cliente como "el primer gimnasio"
<b>AMENAZAS</b>	<b>ESTRATEGIA FA</b>	<b>ESTRATEGIA DA</b>
Ingreso de competencia en Mucho Lote 2	1. Promociones y fidelizar al cliente	1. Repartición de la cuota del mercado y clientela actual con el/los competidores

Cliente no se inscriba nuevamente	2. Programa de descuento si ya te has inscrito antes	2. Ex cliente se inscribe en gimnasio fuera de Mucho Lote 2 y se vuelva recurrente
Programas gratuitos del Municipio	3. Realizar rutinas de entrenamiento funcional al aire libre	3. Ofrecer atención personalizada

Fuente: Autor

## Estrategias de Marketing Mix

### Producto/ Servicio

En el gimnasio “Eagle Fitness” se ofertarán los siguientes servicios:

- Sección de pesas: Comprende el espacio de pesas y maquinas donde el cliente podrá entrenar libremente y en caso de que lo requiera estará presente en diferentes horarios un instructor que lo pueda asistir en lo que entrenamiento refiera
- Entrenamiento Funcional: Serán clases dictadas en ciertos horarios, en las que se designará “estaciones de trabajo” en donde se realizará durante una hora ejercicios aeróbicos.

### Horarios de Atención

Los gimnasios estarán establecidos de la siguiente manera:

- Lunes a Viernes de 6:00 AM – 10:00 PM
- Sábados de 9:00 AM – 1:00 PM

### Precio

El gimnasio “Eagle Fitness” contará exclusivamente con todos tipos de membresías que estarán valoradas de la siguiente manera:

- Membresía Mensual: \$30

- Membresía Diaria: \$2

Los cobros de las membresías se harán únicamente en efectivo.

### **Plaza**

No existirá canal de distribución por lo que es un servicio que se ofrece de manera directa. El cliente podrá acercarse a recepción solicitar información, cancelar la membresía y hacer uso de las instalaciones y equipos.

### **Promoción**

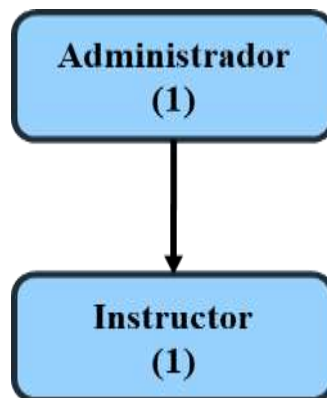
Dependiendo de los ingresos mensuales que se tenga mes a mes se podrán implementar las siguientes promociones:

- Promoción 1: Dos Membresías por \$50 – Tres Membresías por \$60
- Promoción 2: 2 x 1 en membresías mensuales siempre y cuando uno de los miembros sea nuevo
- Promoción 3: Paga una membresía mensual y regalamos medio mes gratis

Los programas de promociones podrá activarlos el Administrador con tiempo máximo de un mes por promoción.

## Estructura Organizacional

El gimnasio estará compuesto por 2 personas: 1 Administrador y 1 Instructor



## Cargos y Funciones

Tanto el Administrador como el Instructor tendrán conocimiento de las funciones, actividades y responsabilidades de los 2 pudiendo ejecutar los dos cargos en caso de ser necesario.

El instructor tendrá un horario de trabajo de 6:00 AM – 10:00 AM y 6:00 PM – 10:00PM y tendrá como funciones principales: instrucción al cliente y limpieza de las estaciones de trabajo

El administrador tendrá un horario de 10:00 AM – 19:00PM y tendrá como responsabilidades principales el mantenimiento funcional y operativo del local y velar por el bienestar de los clientes.







## CAPITULO 7. ASPECTOS FINANCIEROS

### Inversión de Activos


A continuación, se detallan los activos fijos que necesitará el Gimnasio “Eagle Fitness” para iniciar sus operaciones:









Descripción	Imagen	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Tacho de Basura		2	\$ 10,00	\$ 20,00
Escritorio Counter		1	\$ 392	\$ 392,00
Escritorio Gerencial		1	\$222,00	\$222,00
Ventilador de Techo		6	\$75,00	\$450,00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES				\$1.084
Teléfono de Escritorio		1	\$54,22	\$54,22

Laptop HP CELERON N4000-500GB-4GB-NO DVD-14"		1	\$399,99	\$399,99
TOTAL EQUIPOS TECNOLÓGICOS				\$454,21
Bicicleta Estática Spinning		6	\$254,00	\$1.524,00
Banco Sentadillas Taurus MC206		1	\$141,20	\$141,20
Banco Plano Taurus MC253		1	\$109,33	\$109,33
Banco para Hombros Taurus MC 252		1	\$116,85	\$116,85
Porta mancuernas Taurus MC247		1	\$332,85	\$332,85

Banco Múltiple Taurus MC 250		1	\$196,71	\$196,71
Portadiscos Taurus MC 246		1	\$269,78	\$269,78
Predicador Sencillo Taurus MC 245		1	\$402,33	\$402,33
Silla Romana Taurus MC 235		1	\$287,64	\$287,64
Banco de Pecho Declinado Taurus MC 222		1	\$596,54	\$596,54
Banco de Pecho Inclinado Taurus MC 221		1	\$584,26	\$584,26



Banco de Pech Plano Taurus MC 220		1	\$591,23	\$591,23
Banco de Pantorrillas Sentada Taurus MC 205		1	\$458,36	\$458,36
Rack de Sentadillas Taurus MC 202		1	\$710,36	\$710,36
Fondo de Paralelas Taurus MC 166		1	\$341,60	\$341,60
Peck Deck Taurus MC 144		1	\$655,94	\$655,94
Polea Gemela Horizontal Taurus MC 127		1	\$1.240,60	\$1.240,60
Polea Alta Taurus MC 125		1	\$360,23	\$360,23

Glúteos Vertical Taurus MC 116		1	\$294,36	\$294,36
Prensa Atlética Taurus MC 103		1	\$541,00	\$541,00
Femoral Acostado Taurus MC 101		1	\$339,00	\$339,00
Extensión Taurus MC 100		1	\$312,88	\$312,88
Barra Olímpica Zeta Taurus BOZ		2	\$38,00	\$76,00
Barra Olímpica De 1.80mts Taurus BO1.8		5	\$89,91	\$449,55
Barra Olímpica De 1.50mts Taurus BO1.5		2	\$69,96	\$139,92
Disco Olímpico De Hierro Hexagonal Taurus 5 lbs DON		6	\$7,15	\$42,90

Disco Olímpico De Hierro Hexagonal Taurus 10 lbs DON		6	\$14,30	\$85,80
Disco Olímpico De Hierro Hexagonal Taurus 25 lbs DON		8	\$35,75	\$286,00
Disco Olímpico De Hierro Hexagonal Taurus 35 lbs DON		8	\$50,05	\$400,40
Disco Olímpico De Hierro Hexagonal Taurus 45 lbs DON		12	\$64,35	\$772,20
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 5 lbs MEN		2	\$7,30	\$14,60
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 10 lbs MEN		2	\$14,60	\$29,20
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 15 lbs MEN		2	\$21,90	\$43,80

Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 20 lbs MEN		4	\$29,20	\$116,80
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 25 lbs MEN		4	\$36,50	\$146,00
Mancuerna Hexagonal 30 De Hierro Taurus 5 lbs MEN		4	\$43,80	\$175,20
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 35 lbs MEN		4	\$51,10	\$204,40
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 40 lbs MEN		2	\$58,40	\$116,80
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 45 lbs MEN		2	\$65,70	\$131,40
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 50 lbs MEN		2	\$73,00	\$146,00

Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 55 lbs MEN		2	\$80,30	\$160,60
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 60 lbs MEN		2	\$87,60	\$175,20
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 70 lbs MEN		2	\$102,20	\$204,40
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 80 lbs MEN		2	\$116,80	\$233,60
Piso de Caucho M <sup>2</sup>		100	\$20,24	\$2.024,00
<b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO</b>				<b>\$16.581,82</b>

Fuente: Autor

## **Inversión Inicial**

El gimnasio “Eagle Fitness” necesitará todos los activos fijos anteriormente detallados para poder ofertar el servicio completo de acuerdo a la modalidad de gimnasio low cost, al mejor precio posible

A continuación, se detalla la inversión inicial de activos:

Activo No Corriente	Cantidad	Valor Unitario	Valor Sin IVA Total	Valor con IVA Total	% de Depreciación	Depreciación Anual	Depreciación Mensual
<b>Muebles y Enseres</b>							
Tacho de Basura	2	\$ 10,00	\$ 20,00	\$ 22,40	10%	\$ 2,00	\$ 0,17
Escritorio Counter	1	\$ 392,00	\$ 392,00	\$ 439,04	10%	\$ 39,20	\$ 3,27
Escritorio Gerencial	1	\$ 222,00	\$ 222,00	\$ 248,64	10%	\$ 22,20	\$ 1,85
Ventilador de Techo	6	\$ 75,00	\$ 450,00	\$ 504,00	33,3%	\$ 149,85	\$ 12,49
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 699,00</b>	<b>\$ 1.084,00</b>	<b>\$ 1.214,08</b>		<b>\$ 213,25</b>	<b>\$ 17,77</b>
<b>Equipos Tecnológicos</b>							
Teléfono de Escritorio	1	\$ 54,22	\$ 54,22	\$ 60,73	33,3%	\$ 18,06	\$ 1,50
Laptop HP CELERON N4000-500GB-4GB-NO DVD-14"	1	\$ 399,99	\$ 399,99	\$ 447,99	33,3%	\$ 133,20	\$ 11,10
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 454,21</b>	<b>\$ 454,21</b>	<b>\$ 508,72</b>		<b>\$ 151,25</b>	<b>\$ 12,60</b>
<b>Maquinarias y Equipos</b>							
Bicicleta Estática Spinning	6	\$ 254,00	\$ 1.524,00	\$ 1.706,88	10%	\$ 152,40	\$ 12,70
Banco Sentadillas Taurus MC206	1	\$ 141,20	\$ 141,20	\$ 158,14	10%	\$ 14,12	\$ 1,18
Banco Plano Taurus MC253	1	\$ 109,33	\$ 109,33	\$ 122,45	10%	\$ 10,93	\$ 0,91
Banco para Hombros Taurus MC 252	1	\$ 116,85	\$ 116,85	\$ 130,87	10%	\$ 11,69	\$ 0,97
Portamancuernas Taurus MC247	1	\$ 332,85	\$ 332,85	\$ 372,79	10%	\$ 33,29	\$ 2,77
Banco Múltiple Taurus MC 250	1	\$ 196,71	\$ 196,71	\$ 220,32	10%	\$ 19,67	\$ 1,64
Portadiscos Taurus MC 246	1	\$ 269,78	\$ 269,78	\$ 302,15	10%	\$ 26,98	\$ 2,25
Predicador Sencillo Taurus MC 245	1	\$ 402,33	\$ 402,33	\$ 450,61	10%	\$ 40,23	\$ 3,35
Silla Romana Taurus MC 235	1	\$ 287,64	\$ 287,64	\$ 322,16	10%	\$ 28,76	\$ 2,40
Banco de Pecho Declinado Taurus MC 222	1	\$ 596,54	\$ 596,54	\$ 668,12	10%	\$ 59,65	\$ 4,97
Banco de Pecho Inclinado Taurus MC 221	1	\$ 584,26	\$ 584,26	\$ 654,37	10%	\$ 58,43	\$ 4,87

Banco de Pech Plano Taurus MC 220	1	\$ 591,23	\$ 591,23	\$ 662,18	10%	\$ 59,12	\$ 4,93
Banco de Pantorrillas Sentada Taurus MC 205	1	\$ 458,36	\$ 458,36	\$ 513,36	10%	\$ 45,84	\$ 3,82
Rack de Sentadillas Taurus MC 202	1	\$ 710,36	\$ 710,36	\$ 795,60	10%	\$ 71,04	\$ 5,92
Fondo de Paralelas Taurus MC 166	1	\$ 341,60	\$ 341,60	\$ 382,59	10%	\$ 34,16	\$ 2,85
Peck Deck Taurus MC 144	1	\$ 655,94	\$ 655,94	\$ 734,65	10%	\$ 65,59	\$ 5,47
Polea Gemela Horizontal Taurus MC 127	1	\$ 1.240,60	\$ 1.240,60	\$ 1.389,47	10%	\$ 124,06	\$ 10,34
Polea Alta Taurus MC 125	1	\$ 360,23	\$ 360,23	\$ 403,46	10%	\$ 36,02	\$ 3,00
Glúteos Vertical Taurus MC 116	1	\$ 294,36	\$ 294,36	\$ 329,68	10%	\$ 29,44	\$ 2,45
Prensa Atlética Taurus MC 103	1	\$ 541,00	\$ 541,00	\$ 605,92	10%	\$ 54,10	\$ 4,51
Femoral Acostado Taurus MC 101	1	\$ 339,00	\$ 339,00	\$ 379,68	10%	\$ 33,90	\$ 2,83
Extensión Taurus MC 100	1	\$ 312,88	\$ 312,88	\$ 350,43	10%	\$ 31,29	\$ 2,61
Barra Olímpica Zeta Taurus BOZ	2	\$ 38,00	\$ 76,00	\$ 85,12	10%	\$ 7,60	\$ 0,63
Barra Olímpica De 1.80mts Taurus BO1.8	5	\$ 89,91	\$ 449,55	\$ 503,50	10%	\$ 44,96	\$ 3,75
Barra Olímpica De 1.50mts Taurus BO1.5	2	\$ 69,96	\$ 139,92	\$ 156,71	10%	\$ 13,99	\$ 1,17
Disco Olímpico De Hierro Hexagonal Taurus 5 lbs DON	6	\$ 7,15	\$ 42,90	\$ 48,05	10%	\$ 4,29	\$ 0,36
Disco Olímpico De Hierro Hexagonal Taurus 10 lbs DON	6	\$ 14,30	\$ 85,80	\$ 96,10	10%	\$ 8,58	\$ 0,72
Disco Olímpico De Hierro Hexagonal Taurus 25 lbs DON	8	\$ 35,75	\$ 286,00	\$ 320,32	10%	\$ 28,60	\$ 2,38
Disco Olímpico De Hierro Hexagonal Taurus 35 lbs DON	8	\$ 50,05	\$ 400,40	\$ 448,45	10%	\$ 40,04	\$ 3,34



Disco Olímpico De Hierro Hexagonal Taurus 45 lbs DON	12	\$ 64,35	\$ 772,20	\$ 864,86	10%	\$ 77,22	\$ 6,44
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 5 lbs MEN	2	\$ 7,30	\$ 14,60	\$ 16,35	10%	\$ 1,46	\$ 0,12
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 10 lbs MEN	2	\$ 14,60	\$ 29,20	\$ 32,70	10%	\$ 2,92	\$ 0,24
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 15 lbs MEN	2	\$ 21,90	\$ 43,80	\$ 49,06	10%	\$ 4,38	\$ 0,37
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 20 lbs MEN	4	\$ 29,20	\$ 116,80	\$ 130,82	10%	\$ 11,68	\$ 0,97
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 25 lbs MEN	4	\$ 36,50	\$ 146,00	\$ 163,52	10%	\$ 14,60	\$ 1,22
Mancuerna Hexagonal 30 De Hierro Taurus 5 lbs MEN	4	\$ 43,80	\$ 175,20	\$ 196,22	10%	\$ 17,52	\$ 1,46
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 35 lbs MEN	4	\$ 51,10	\$ 204,40	\$ 228,93	10%	\$ 20,44	\$ 1,70
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 40 lbs MEN	2	\$ 58,40	\$ 116,80	\$ 130,82	10%	\$ 11,68	\$ 0,97
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 45 lbs MEN	2	\$ 65,70	\$ 131,40	\$ 147,17	10%	\$ 13,14	\$ 1,10
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 50 lbs MEN	2	\$ 73,00	\$ 146,00	\$ 163,52	10%	\$ 14,60	\$ 1,22
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 55 lbs MEN	2	\$ 80,30	\$ 160,60	\$ 179,87	10%	\$ 16,06	\$ 1,34
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 60 lbs MEN	2	\$ 87,60	\$ 175,20	\$ 196,22	10%	\$ 17,52	\$ 1,46
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 70 lbs MEN	2	\$ 102,20	\$ 204,40	\$ 228,93	10%	\$ 20,44	\$ 1,70
Mancuerna Hexagonal De Hierro Taurus 80 lbs MEN	2	\$ 116,80	\$ 233,60	\$ 261,63	10%	\$ 23,36	\$ 1,95
Piso de Caucho M <sup>2</sup>	100	\$ 20,24	\$ 2.024,00	\$ 2.266,88	10%	\$ 202,40	\$ 16,87
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 10.315,16</b>	<b>\$ 16.581,82</b>	<b>\$ 18.571,64</b>		<b>\$ 1.658,18</b>	<b>\$ 138,18</b>

TOTAL INVERSIÓN FIJA	\$ 11.468,37	\$ 18.120,03	\$ 20.294,43	\$ 2.022,68	\$ 168,56
----------------------	--------------	--------------	--------------	-------------	-----------

*Fuente: Autor*

En la tabla anterior detallada se especifica que se requiere una Inversión en Activos no Corriente de \$ 1.1214,08 para Muebles y Enseres, \$508,72 para Equipos Tecnológicos y \$18.571.64 en Maquinarias y Equipos que son los que equiparán principalmente el gimnasio; todos los valores ya mencionados incluyen IVA. Dichos activos se encuentran sujetos a depreciación aplicando el porcentaje establecido por La Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, de la siguiente manera:

- Equipos de Computación y Tecnología: 33.3% anualizado
- Maquinarias y Equipos – Muebles y Enseres: 10% anualizado

### **Gastos Pre Operacionales**

Los gastos operacionales que tendremos a consideración será la instalación de los equipos adquiridos y el permiso para el funcionamiento del negocio.

<b>Gastos Pre Operacionales</b>	<b>Valor</b>
Gastos de Instalación	\$ 300,00
Permiso Bomberos - Patentes Municipales	\$ 500,00
<b>Total Gastos Pre Operacionales</b>	<b>\$ 800,00</b>

*Fuente: Autor*

### **Capital de Trabajo**

“El capital de trabajo se lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos como activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios)” (Gerencie.com, 2018).

De acuerdo al modelo de negocio del Gimnasio “Eagle Fitness” no realiza la venta de membresías, sea mensuales o diarias, a crédito ni tampoco manejo pago a proveedores el ciclo de la caja será 30 días.

Gastos Administrativos y Ventas	Mensual	Anual
Sueldo del Administrador	\$ 800,00	\$ 9.600,00
Sueldo del Instructor	\$ 650,00	\$ 7.800,00
Alquiler de Terreno	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
Depreciación Provisión	\$ 168,56	\$ 2.022,72
Suministros (Agua, Luz Teléfono)	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Publicidad	\$ 150,00	\$ 1.800,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.068,56</b>	<b>\$ 36.822,72</b>

Fuente: Autor

Cálculo del costo de Trabajo por 3 meses:

Gastos Administrativos y Ventas (\$3.068,56) x 3 meses = \$ 9.205,68

### Proyección de Precios por Membresías

Proyección de Ingresos por Membresías	\$
PVP Diario	\$ 2,00
PVP Mensual	\$30,00

Fuente: Autor

### Proyección de Ventas Mensuales de Membresías

Meses	Membresías Mensuales	Membresías Diarias	Ingreso por Miembro Mensual	Ingreso por Miembro Diario	Total Mensual
Enero	\$ 100,00	\$ 9,00	3000	\$ 18,00	\$ 3.018,00
Febrero	\$ 104,00	\$ 13,00	3120	\$ 26,00	\$ 3.146,00
Marzo	\$ 109,00	\$ 18,00	3270	\$ 36,00	\$ 3.306,00
Abril	\$ 114,00	\$ 23,00	3420	\$ 46,00	\$ 3.466,00
Mayo	\$ 119,00	\$ 28,00	3570	\$ 56,00	\$ 3.626,00
Junio	\$ 126,00	\$ 35,00	3780	\$ 70,00	\$ 3.850,00
Julio	\$ 136,00	\$ 45,00	4080	\$ 90,00	\$ 4.170,00
Agosto	\$ 142,00	\$ 51,00	4260	\$ 102,00	\$ 4.362,00
Septiembre	\$ 149,00	\$ 58,00	4470	\$ 116,00	\$ 4.586,00
Octubre	\$ 155,00	\$ 64,00	4650	\$ 128,00	\$ 4.778,00
Noviembre	\$ 163,00	\$ 72,00	4890	\$ 144,00	\$ 5.034,00
Diciembre	\$ 171,00	\$ 80,00	5130	\$ 160,00	\$ 5.290,00
<b>Total</b>	<b>\$ 1.588,00</b>	<b>\$ 496,00</b>	<b>47640</b>	<b>\$ 992,00</b>	<b>\$ 48.632,00</b>

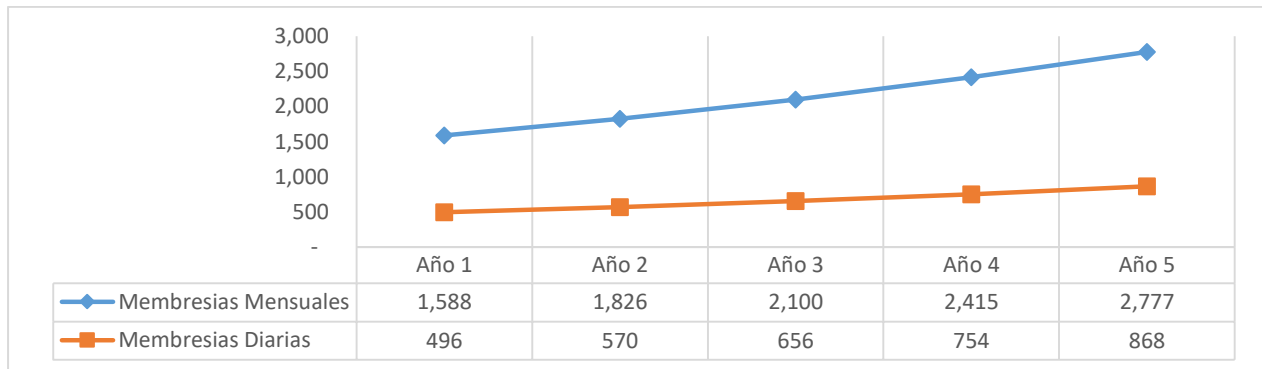
Fuente: Autor

### Proyección de Ventas Anuales por 5 años

INGRESO VENTAS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Membresías Mensuales	1.588	1.826	2.100	2.415	2.777
Membresías Diarias	496	570	656	754	868
PVP por Membresía Mensual	\$ 30,00	\$ 31,20	32,448	\$ 33,75	\$ 35,10
PVP por Membresía Mensual	\$ 2,00	\$ 2,08	2,1632	\$ 2,25	\$ 2,34

Ingreso por Miembro Mensual	\$ 47.640,00	\$ 56.977,44	68145,0182	\$ 81.501,44	\$ 97.475,72
Ingreso por Miembro Diario	\$ 992,00	\$ 1.186,43	1418,97267	\$ 1.697,09	\$ 2.029,72
<b>Ingresos Anuales Totales</b>	<b>\$ 48.632,00</b>	<b>\$ 58.163,87</b>	<b>69563,9909</b>	<b>\$ 83.198,53</b>	<b>\$ 99.505,45</b>

Fuente: Autor



Fuente: Autor

En el cuadro anterior se detalla la cantidad en unidades y dólares que se proyecta para los próximos 5 años tanto de membresías mensuales (válidas para que el cliente entrene 30 días) y membresías diarias (válidas para que el cliente entrene un solo día) considerando un incremento del 15% por años y del 4% en el PVP por año. Se espera vender muchas más membresías mensuales que diarias, ya que se planea fidelizar al cliente que posee membresía mensual e incentivar a los clientes que consumen membresías diarias, que se cambien a membresías mensuales.

### Punto de Equilibrio

Al ser una empresa netamente de servicio, el gimnasio Eagle Fitness no poseerá costos directos que incurran en la fabricación del servicio, de tal manera que consideraremos al punto de equilibrio los márgenes de ganancia hasta que se puedan cubrir los costos fijos e inversión total (Carreño, 2018).

## Financiamiento

El gimnasio “Eagle Fitness” no tendrá financiamiento mediante alguna entidad bancaria; la financiación será mediante aporte directo del socio principal, mediante la venta del carro propio del socio (Great Wall M4 2017) valorado en \$16.500, más \$8.500 que representan ahorros del socio.

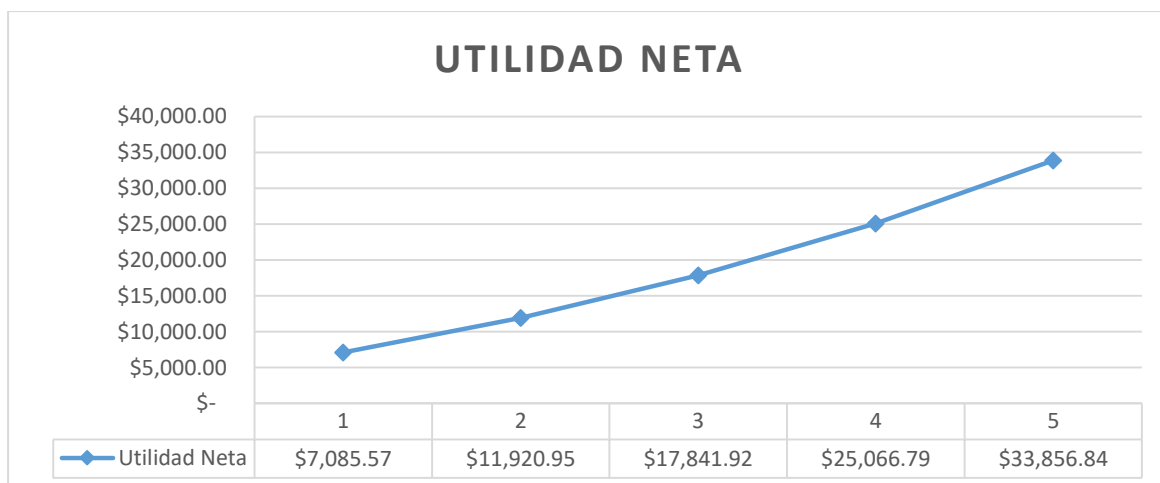
Financiamiento		
Inversión Fija	\$ 20.294,43	
Gastos Pre Operacionales	\$ 800,00	
Capital de Trabajo	\$ 3.068,56	
<b>Inversión Total</b>		<b>\$ 24.162,99</b>
Venta Carro		\$ 16.500,00
Capital Propio		\$ 8.500,00
<b>Total Capital Propio</b>		<b>\$ 25.000,00</b>

*Fuente: Autor*

## Estados Financieros Projectados a 5 años

Estado de Resultados Projectados						
	%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		\$ 48.632,00	\$ 58.163,87	\$ 69.563,99	\$ 83.198,53	\$ 99.505,45
Utilidad Bruta		\$ 48.632,00	\$ 58.163,87	\$ 69.563,99	\$ 83.198,53	\$ 99.505,45
(-) Gastos Admin. Y Vtas.		\$- 36.822,72	\$- 38.295,63	\$- 39.827,45	\$- 41.420,55	\$- 43.077,37
(=) Utilidad Operacional		\$ 11.809,28	\$ 19.868,24	\$ 29.736,54	\$ 41.777,98	\$ 56.428,07
(-) Gastos Financieros		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) UAIT		\$ 11.809,28	\$ 19.868,24	\$ 29.736,54	\$ 41.777,98	\$ 56.428,07
(-) Participación Trabajadores	15%	\$ - 1.771,39	\$ - 2.980,24	\$ - 4.460,48	\$ - 6.266,70	\$ - 8.464,21
(-) Impuesto a la Renta	25%	\$ - 2.952,32	\$ - 4.967,06	\$ - 7.434,13	\$ - 10.444,50	\$ - 14.107,02
<b>Utilidad Neta</b>		<b>\$ 7.085,57</b>	<b>\$ 11.920,95</b>	<b>\$ 17.841,92</b>	<b>\$ 25.066,79</b>	<b>\$ 33.856,84</b>

Fuente: Autor



Fuente: Autor

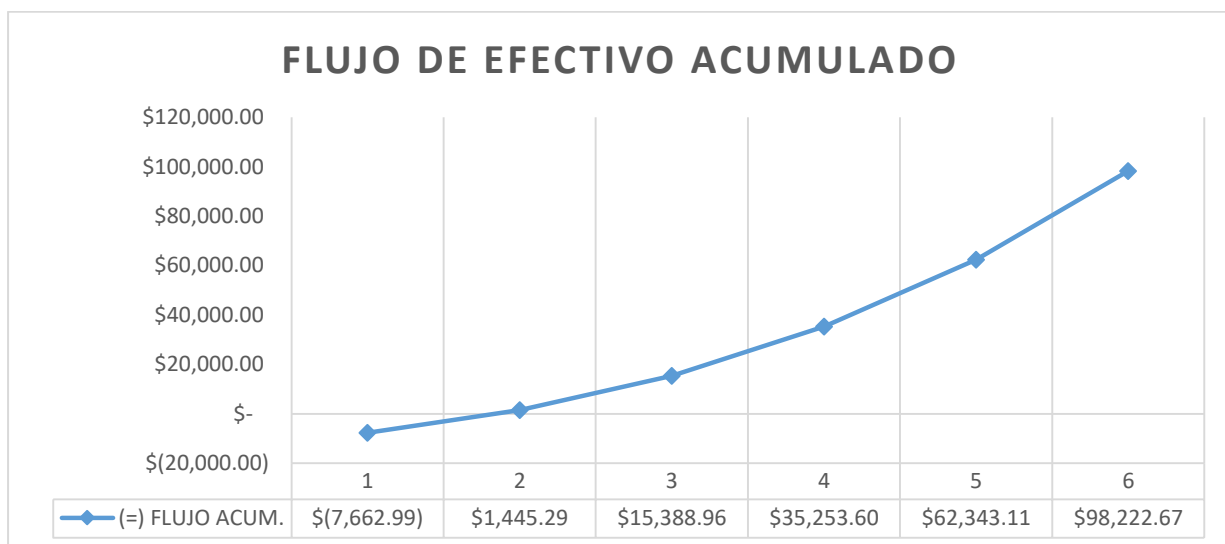


Se puede identificar mediante el estado de resultados proyectado y el gráfico de la utilidad neta presenta una tendencia de crecimiento, produciendo el primero año de la proyección \$16.532,99 de utilidad.

### Flujo de Caja Proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Fija	\$ -24.162,99					
UAIT		\$ 11.809,28	\$ 19.868,24	\$ 29.736,54	\$ 41.777,98	\$ 56.428,07
Pago Parte Trabajadores		\$ -1.771,39	\$ -2.980,24	\$ -4.460,48	\$ -6.266,70	\$ -8.464,21
Pago IR		\$ -2.952,32	\$ -4.967,06	\$ -7.434,13	\$ -10.444,50	\$ -14.107,02
<b>Efectivo Neto</b>		<b>\$ 7.085,57</b>	<b>\$ 11.920,95</b>	<b>\$ 17.841,92</b>	<b>\$ 25.066,79</b>	<b>\$ 33.856,84</b>
(+) Depreciación ANC		\$ 2.022,72	\$ 2.022,72	\$ 2.022,72	\$ 2.022,72	\$ 2.022,72
(+) Aporte Accionistas	\$ 16.500,00					
<b>FLUJO NETO DEL PERIODO</b>	<b>\$ -7.662,99</b>	<b>\$ 9.108,29</b>	<b>\$ 13.943,67</b>	<b>\$ 19.864,64</b>	<b>\$ 27.089,51</b>	<b>\$ 35.879,56</b>
(+) Saldo Inicial	\$ -	\$ -7.662,99	\$ 1.445,29	\$ 15.388,96	\$ 35.253,60	\$ 62.343,11
<b>(=) FLUJO ACUM.</b>	<b>\$ -7.662,99</b>	<b>\$ 1.445,29</b>	<b>\$ 15.388,96</b>	<b>\$ 35.253,60</b>	<b>\$ 62.343,11</b>	<b>\$ 98.222,67</b>

Fuente: Autor



Fuente: Autor

Se puede evidenciar que al igual que el estado financiero proyectado, el flujo de efectivo acumulado tiene tendencia de crecimiento, presentando para el último año de la proyección: \$98.22,67.

### Cálculo VAN y TIR

CÁLCULO VAN Y TIR						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	\$-24.162,99					
UAIT		\$ 11.809,28	\$ 19.868,24	\$ 29.736,54	\$ 41.777,98	\$ 56.428,07
Pago Parte Trabajadores		\$ -1.771,39	\$ -2.980,24	\$ -4.460,48	\$ -6.266,70	\$ -8.464,21
Pago IR		\$ -2.952,32	\$ -4.967,06	\$ -7.434,13	\$ -10.444,50	\$ -14.107,02
<b>Efectivo Neto</b>		<b>\$ 7.085,57</b>	<b>\$ 11.920,95</b>	<b>\$ 17.841,92</b>	<b>\$ 25.066,79</b>	<b>\$ 33.856,84</b>
(+)Depreciación ANC		\$ 2.022,72	\$ 2.022,72	\$ 2.022,72	\$ 2.022,72	\$ 2.022,72
<b>FLUJO NETO PERIODO</b>	<b>\$-24.162,99</b>	<b>\$ 9.108,29</b>	<b>\$ 13.943,67</b>	<b>\$ 19.864,64</b>	<b>\$ 27.089,51</b>	<b>\$ 35.879,56</b>
<b>Saldo Periodo de Recuperación</b>	<b>\$-24.162,99</b>	<b>\$-15.054,71</b>	<b>\$ -1.111,04</b>	<b>\$ 18.753,60</b>		

Fuente: Autor

<b>TIR</b>	81%
<b>VAN</b>	\$259.217,42
<b>PRI</b>	2,06 años

Fuente: Autor

Basado en el flujo de efectivo se estima que el PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión) sea en 2.06 años, con una TIR (Tasa Interna de Retorno) del 81% y VAN (Valor Actual Neto) de \$259.217,42.

## CAPITULO 8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

Al realizar el análisis completo del diseño de plan de negocio para la creación de un gimnasio de pesas en el sector de Mucho Lote 2 se puede concluir que:

- Al ser el primer gimnasio en el sector nos podremos posicionar fácilmente en la mente del cliente, tal y cual lo indica Al Ries y Jack Trout en su obra “Las 22 Leyes Inmutables del Marketing” ejecutando la primer Ley del Liderazgo “Es mejor ser el primero que ser el mejor” (Trout, 1993).
- El proyecto habitacional comprende 10.000 residencias en las cuales habitarán familias de 3 integrantes promedio siendo un total de 30.000 individuos; de los cuales se considerará como objetivo primario durante la primera fase, los 800 residentes que viven en el Macrolote #5 perteneciente a Mutualista Pichincha, ya que frente a este Macrolote estará ubicado el Gimnasio “Eagle Fitness”.
- Mediante las encuestas realizadas a los residentes en el sector se pudo identificar que, el 47% le gustaría que existiera un gimnasio de pesas para poder ejercitarse y poder realizar una actividad física.
- Siendo el primer gimnasio del mercado, con una población elevada y una ubicación estratégica, son factores que impulsarán el éxito del gimnasio “Eagle Fitness”
- El gimnasio contará con los equipos necesarios para que el cliente puede completar su rutina de ejercicio indiferente el grupo muscular que desee ejercitar.

- El gimnasio “Eagle Fitness” tendrá una inversión total de \$24.162,99 incluyendo el capital de trabajo, el cual será financiado totalmente por socio principal del negocio mediante el aporte de ahorros personales y la venta del carro de uso personal, dando una totalidad de \$25.000.
- El análisis financiero demuestra que es proyecto viable, factible y rentable, presentado un VAN de \$259.217,42, una TIR del 81% y un plazo de recuperación de la inversión no máximo a 2.06 años.

### **Recomendaciones**

Como recomendaciones podemos indicar que:

- La clave principal para generar una rentabilidad continua en el gimnasio es un correcto programa de fidelización del cliente. El cliente con una membresía mensual se inscribirá nuevamente siempre y cuando vea los resultados de su entrenamiento, por tanto, es muy importante el seguimiento del instructor para con los clientes, con las respectivas guías de entrenamiento y alimentarias.
- Promover la cultura de cuidar los diferentes elementos que provea el gimnasio ya se: mancuernas, discos o barras.
- Dado que hay un volumen limitado tanto en máquinas como mancuernas y barras, será importante promover un ambiente amigable dentro del gimnasio en el que se pueda compartir los equipos mediante turnos de uso de las mismas.
- Evaluar continuamente la satisfacción del cliente.

## Bibliografía

- Belmonte, A. V. (2014). *Marketing y Plan de Negocios*. IC Editorial.
- Carreño, V. (2018). *Plan de Negocio para la Creación de un Gimnasio Familiar en la Parroquia Pascuales*. Guayaquil.
- Comercio, E. (5 de Abril de 2019). *El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/banco-mundial-crecimiento-ecuador-2019.html>
- Fernandez, B. S. (2015). *Tendencias Fitness, Consumo de productos para imagen personal*. Sevilla, España.
- Fleitman, J. (2000). *Negocios Exitosos*. Mc Graw Hill.
- Gerencie.com. (24 de Abril de 2018). *Gerencie.com*.
- INEC, I. N. (2010). *www.ecuadorencifras.gob.ec*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/plugins/download-monitor/download.php?id=337&force=0>
- Martínez, M. (12 de Septiembre de 2018). *Hablemos de Empresas*. Obtenido de <https://hablemosdeempresas.com/empresa/el-fenomeno-de-los-gimnasios-low-cost-por-que-funcionan/>
- Pastor, I. d. (s.f.). *Plan de Negocio*.
- Trout, A. R. (1993). *Las 22 Leyes Inmutables del Marketing*. Harper Collin Publishers.
- Villarán, K. W. (2009). *Plan de Negocios, herramienta para evaluar la viabilidad*. Proyecto USAID PERU.

## ANEXOS



**Facultad: Negocios y Economía**

**Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas**

### ENCUESTA

#### PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN GIMNASIO DE PESAS EN EL SECTOR DE MUCHO LOTE 2 – GUAYAQUIL

##### 1. Sexo

- a. M
- b. F

##### 2. Edad

- a. 10 – 20 años
- b. 20 – 30 años
- c. 30 – 40 años
- d. 40 – 50 años
- e. 50 – 60 años
- f. 60 – 70 años
- g. 70 – 80 años

##### 3. ¿Realizas alguna actividad física o deporte? ¿Con que frecuencia?

- a. Más de 3 días por semana
- b. Menos de 3 días por semana
- c. No realizo ninguna actividad física

**4. ¿Te gustaría que existiera un gimnasio de pesas y entrenamiento funcional dentro de Mucho Lote 2?**

- a. Si
- b. No
- c. Indiferente

**5. ¿Por qué razón/motivo vas o irías a un gimnasio?**

- a. Recreativo (solo para practicar un deporte)
- b. Estético (moldear cuerpo, tonificar músculos)
- c. Salud (recomendación del médico)
- d. Alto Rendimiento (participar en competencias)
- e. Rehabilitación (lesión muscular)

**6. ¿Qué características, en un gimnasio, te importa más de las siguientes?**

- a. Instalaciones/Infraestructura
- b. Servicio/Guianza
- c. Aparatos/Equipos
- d. Ubicación
- e. Precio

**7. Si el precio y ubicación está a tu alcance, ¿qué te importaría más?**

- a. Instalaciones/Infraestructura
- b. Servicio/Guianza
- c. Aparatos/Equipos

**8. ¿Qué haría que fueras a un gimnasio lejano, si tuvieras uno cerca de tu domicilio?**

- a. Instalaciones/Infraestructura
- b. Servicio/Guianza
- c. Aparatos/Equipos
- d. Precio

**9. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por la suscripción MENSUAL de un gimnasio de pesas dentro de Mucho Lote 2?**

- a. \$25 - \$30
- b. \$30 - \$35
- c. \$35 - \$40
- d. \$40 - \$45
- e. \$45 - \$50

**10. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por la suscripción DIARIA de un gimnasio de pesas dentro de Mucho Lote 2?**

- a. \$1
- b. \$1,50



- c. \$2
- d. \$2,50
- e. \$3