

UNIVERSIDAD ESAN



**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN
GIMNASIO DE ENTRENAMIENTO FUNCIONAL ORIENTADO AL
SEGMENTO B2 Y C1 DE LA ZONA NORTE DE LIMA METROPOLITANA**

**Tesis presentada en satisfacción de los requerimientos para obtener el grado de
Magister en Administración por:**

Danilo Iván, Cochachín Torres

Gary Guillermo, Marchán Sono

Jaime Orlando, Sánchez Quispe

Programa de la Maestría de Administración

Lima, 15 de octubre de 2016

RESUMEN:

El presente plan de negocio tiene como objetivo demostrar la viabilidad, rentabilidad y sostenibilidad de implementar un gimnasio basado en un programa de entrenamiento funcional en el segmento B2 y C1 de la zona norte de Lima Metropolitana, con la finalidad de aprovechar la creciente demanda del servicio de gimnasio en este segmento.

Asimismo, se han planteado los siguientes objetivos específicos como:

- Analizar el entorno competitivo donde se desarrolla el negocio.
- Determinar la intención de consumo y la demanda del programa de entrenamiento funcional.
- Desarrollar una propuesta a nivel comercial, operativo y administrativo.
- Evaluar y demostrar la viabilidad económica y financiera de la propuesta.

Existe una tendencia creciente en las personas por mejorar su salud y calidad de vida, siendo uno de sus principales impulsores la práctica continua del ejercicio físico. Ello, ha contribuido a que en nuestro país aumente la demanda por el servicio de gimnasios. Al año 2015, en el Perú se contaba con 1,128 clubes de salud y gimnasios, los mismos que generaron ingresos por 115 millones de dólares anuales. (IHRSA, 2015).

En los gimnasios tradicionales, aquéllos basados en el uso de máquinas y aeróbicos, se ha identificado que existen factores que causan desmotivación e insatisfacción en los clientes, entre los que se mencionan: la falta de atención personalizada, no conseguir los resultados esperados, desmotivación por la monotonía (ejercicios rutinarios), falta de vínculos sociales y emocionales, lesiones, mala atención, entre otros.

Por otro lado, a nivel global, se vienen desarrollando programas de fitness que se enfocan en el máximo aprovechamiento del tiempo de entrenamiento, el rápido logro de objetivos y la variedad de los ejercicios, siendo el entrenamiento funcional el formato que ha experimentado el mayor crecimiento con un 21% entre el 2013 y el 2015 (ACE, IHRSA& ClubIntel, 2015)

Es por ello que se ha desarrollado el presente plan de negocio referido a la implementación de un gimnasio basado en un programa de entrenamiento funcional mediante el cual los usuarios tengan acceso a un tipo de entrenamiento diferenciado, en el cual puedan ejercitar su cuerpo de manera integral y con una mayor personalización del servicio para, de esta manera, conseguir un logro rápido de resultados.

Mediante visitas a gimnasios de la periferia de Lima metropolitana, se ha identificado que sólo un 33% de gimnasios ha implementado servicios de entrenamiento funcional. En tal sentido, se observa que existe un alto potencial para el crecimiento de este formato de entrenamiento.

El entrenamiento funcional, a diferencia de los métodos tradicionales, busca el entrenamiento de movimientos y no de músculos aislados. El término “funcional” involucra el correcto funcionamiento de músculos y articulaciones, así como una adecuada ejecución de movimientos para la vida diaria.

El mercado objetivo destinado para el presente plan de negocio es el segmento B2 y C1 de la zona norte de Lima Metropolitana con edades entre 18 y 50 años. Se ha determinado que el gimnasio se localizará en el distrito de Los Olivos, en una zona céntrica del distrito y que presenta un intenso movimiento comercial.

Del estudio de mercado, se obtuvo que el 93.7% de personas encuestadas, que asisten a gimnasios, tienen interés en utilizar este programa de entrenamiento funcional.

Se estima que el mercado meta es de 14,605 habitantes y se espera una participación en el mercado meta de 2.93% en el primer año y de 5.70% al quinto año de funcionamiento.

La estrategia de ventas comprende de dos actividades claves: la incorporación de nuevos socios y la fidelización de los clientes existentes. Esta última actividad es clave para la sostenibilidad del negocio a largo plazo.

Se requiere una inversión de S/.234,401 soles para el equipamiento del gimnasio y capital de trabajo, y presenta un periodo de recuperación de la inversión de 2.67 años.

Para el primer año de funcionamiento se esperan ingresos de S/. 526,745 soles y para el segundo año S/.906,543 soles; ésta última cifra se incrementa hasta el quinto año en el cual se alcanza S/.1,236,766 soles.

El análisis económico financiero se realizó en un horizonte de 60 meses, en el cual se obtuvo un VANE de S/.198,911 soles, con un costo de oportunidad de capital (KOA) de 21.76%, una TIRE de 42.04% y una TIRF de 55.10%. En base a la evaluación económica financiera se comprueba la factibilidad del proyecto.