

UNIVERSIDAD ESAN



**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE  
UNA PLATAFORMA INTEGRAL DE GIMNASIOS**

Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos  
para obtener el grado de Magíster en Administración

Por:

Aldo Polo Yactayo Naupari  
Joel José Paucar Paucar  
Manuel Ronald Gomez Casasola  
Michael Olivares Ramos  
Saúl Ramos Quillatupa

**Programa de Maestría en Administración a Tiempo Parcial 58**

**Surco, 28 de Febrero de 2017**

## **RESUMEN EJECUTIVO**

Maestría en:

Magister en Administración

Título de la  
tesis:

**“Plan de negocios para la implementación de una  
plataforma integral de Gimnasios”.**

Autores:

Gomez Casasola, Manuel Ronald

Olivares Ramos, Michael

Paucar Paucar, Joel José

Ramos Quillatupa, Saúl

Yactayo Naupari, Aldo Polo

### **RESUMEN:**

El presente plan de negocios busca aprovechar dos grandes aspectos de nuestro entorno, el constante crecimiento de la población que opta por una vida sana y que se ejercita en los gimnasios de Lima metropolitana, y la masificación del uso de equipos móviles en nuestra vida cotidiana; ambos aspectos combinados crean una oportunidad de negocio, en donde la elaboración de una plataforma integral de gimnasios, que permita visualizar las características de los diferentes gimnasios y las recomendaciones de otros usuarios, facilitará el proceso de selección de un gimnasio y permitirá generar pagos en el momento que la persona tiene el interés por un gimnasio, por este pago cobraremos un comisión a los gimnasios de 12.5%. Así mismo, este canal permitirá mejorar los planes de fidelización de los gimnasios con sus clientes y a través de ello reducir la tasa de deserción que actualmente existe.

Por lo tanto se decide evaluar la factibilidad técnica-económica para implementar la plataforma integral de gimnasios, a través del planteamiento de los siguientes objetivos:

- Definir el modelo de negocio y su funcionamiento.
- Determinar el mercado potencial y efectivo al cual estará dirigido la plataforma (EasyGym).
- Definir el plan estratégico y plan de marketing a seguir para el desarrollo de EasyGym.

- Determinar la factibilidad económica y financiera del proyecto, así como las inversiones necesarias para la implementación del EasyGym.

A fin de verificar el potencial del modelo de negocio y obtener las características que lo consoliden en el mercado, realizaremos un análisis cualitativo a través de entrevistas a expertos en los rubros de gimnasio, aplicaciones móviles y marketing. Las entrevistas a expertos nos permitirán verificar el interés de la industria de gimnasios. Además realizaremos dos focus Group para validar el interés por parte de las personas usuarias. Una vez concluido el análisis cualitativo validaremos la información obtenida con un análisis cuantitativo a través del estudio de mercado.

Luego de los análisis respectivos se estableció que EasyGym estará dirigida inicialmente a personas de los NSE A1, B y C1, entre 20 y 39 años de edad y que vivan en las zonas 6 y 7 de Lima Metropolitana, pues son las personas que más se ajustan al perfil de los potenciales consumidores, así mismo se va considerar a los gimnasios de dichas zonas. En una segunda etapa se considerará la expansión de las zonas de operación de la plataforma a toda Lima Metropolitana y al interior del país.

Se considera que uno de los puntos trascendentales para el crecimiento de EasyGym es la asociación con gimnasios y el marketing del producto, por tanto se planteó como estrategia que durante los seis primeros meses de operación la afiliación de gimnasios será freemium, es decir no se cobrará ninguna comisión, así mismo se realizará una inversión en publicidad y marketing promedio de 6.1% de los ingresos anuales. Otro punto importante para el crecimiento de EasyGym es la constante innovación tecnológica que tenga la plataforma motivo por el cual se consideran procesos constantes de seguimiento al mercado.

Las inversión inicial necesaria para la puesta en marcha de nuestro producto EasyGym será de 228,851 soles que incluye el desarrollo de la aplicación, equipos de cómputo y capital de trabajo lo cual será afrontada con deuda y capital propio en una relación D/C de 1, la deuda será financiada mediante una entidad financiera a un plazo de 5 años.

De otro lado como todo negocio de emprendimiento e innovación la evaluación económica y financiera nos da utilidades negativas para los dos primeros años de operación, tornándose positiva del tercer al quinto año con el crecimiento de los usuarios, obteniéndose un VAN de 338,563 soles y una TIR de 32.69% para los cinco años de evaluación.