TITULO:

PROYECTO DE INVERSIÒN PARA LA IMPLEMENTACIÒN DE UN GIMNASIO EN EL SUR DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL (SECTOR LOS ALMENDROS)

AUTORES:

Javier Fernando Bravo Gàrate[1], Vilma Elizabeth Ochoa Vargas[2], Oscar Mendoza Macìas[3]
[1]Economista con Especialización en Finanzas 2.006; email: jfbravo@espol.edu.ec
[2]Economista con Especialización en Finanzas 2.006; email: vochoavargas@hotmail.com
[3]Director de Tesis, Ingeniero Electrónico, Escuela Superior Politécnica del Litoral, Postgrado Ecuador, Escuela Superior Politécnica del Litoral, Profesor de ESPOL desde 2.000., email: **omendoza@espol.edu.ec**

RESUMEN

En este proyecto se presenta un estudio financiero, de mercado y técnico para la implementación de un gimnasio en el Sur de la Ciudad de Guayaquil.
El ejercicio físico le va a ayudar a mejorar su salud y su desempeño diario, especialmente cuando se tiene una buena preparación con respecto a las rutinas y dietas, puesto que así se estimulan a los músculos a la sintetización de proteínas que dan tamaño, dureza y fuerza al cuerpo; lo cual le va a permitir llevar una vida más saludable sin osteoporosis o artritis.
Se tomo a la zona sur de la ciudad de Guayaquil es decir la Parroquia Ximena debido a que con una muestra aleatoria de toda la población esta área resulta ser la mas significativa con una demanda insatisfecha, luego se aplico una encuesta para profundizar en los detalles que con lleva a la implementación de un gimnasio en el Sector los Almendros, además de los servicios con los que le gustaría que cuente este gimnasio.
La respuesta favorable que se obtuvo para la creación del gimnasio y de sus servicios complementarios y adicionales deja clara la posibilidad de dicha implementación sin dejar de tomar en cuenta la inversión y condiciones pertinentes para este fin.

SUMMARY

In this project a financial study is presented, of market and technician for the implementation of a gym at South of the Guayaquil city.
The physical exercise will help them to improve its health and its daily acting, especially when someone has a good preparation with regard to the routines and diets, since they are stimulated this way to the muscles to the sintetización of proteins that give size, hardness and it forces to the body; that which will allow him to take a healthier life without osteoporosis or arthritis.

We take at south area of the Guayaquil city rather the Parroquia Ximena because with an aleatory sample of the whole population this area turns out to be the most significant with an unsatisfied demand, then we applies a survey to deepen in the details that with it takes to the implementation of a gym in the Sector Los Almendros, besides the services with that they would like that it counts this gym.
The favourable answer that was obtained for the creation of the gym and of their complementary and additional services leaves clear the possibility of this implementation without leaves to take into account the investment and pertinent conditions for this project.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad la población se ha dado cuenta que es muy importante realizar una actividad física y acompañado de una verdadera alimentación saludable para prevenir enfermedades cardíacas y tener un mejor nivel de vida. El realizar una actividad física dentro de un gimnasio se ha convertido en un nuevo modo de vida para sentirse mejor, como un hobby, elevar el ánimo y tener una mejor apariencia física.

Por eso que nuestro Gimnasio se llamará Maxi Gym, el cual está ubicado en el sur de la ciudad de Guayaquil (Sector Los Almendros), el cual va a satisfacer una demanda que no es satisfecha y que tendrá los servicios primordiales como lo son: Sala de Pesas, Aeróbicos, Entrenador Personal, Sauna, Vapor, Terapia Física, Nutricionista, etc.

El presente proyecto tiene como finalidad principal el poder satisfacer una demanda insatisfecha en la zona sur de la Ciudad de Guayaquil y se proyecta con muy buenas expectativas económicas y sociales, proporcionando así un servicio de calidad y especializado para los habitantes de este sector que comprende gente de todas las edades.

CONTENIDO

1 ANTECEDENTES

En nuestra ciudad existe un número reducido de empresas que prestan servicio de entrenamiento y programas de ejercicio dirigido para todo tipo de edades de las personas, y las empresas que están prestando este servicio tratan de satisfacer las necesidades y requerimientos de los clientes ya que en estos momentos se esta tratando de llevar una forma de vida saludable, light en todos los aspectos de dieta balanceada y saludable. No se llega a esto porque muchas veces no se realiza un compromiso empresa-cliente para lograr los objetivos y metas propuestos.

1.1 OBJETIVOS DEL PROYECTO

Dar un servicio de calidad orientado a atender las necesidades individuales de los clientes proporcionando bienestar, salud y un verdadero compromiso de empresa-cliente, se darán charlas, conferencias y capacitación a todo nuestro personal para poder cumplir nuestros objetivos.

1.2 MISIÒN

Brindar un servicio de calidad, totalmente comprometido e interesado hacia una comunidad como lo son los adolescentes, jóvenes, adultos y personas de la tercera edad a fin de mantenerlos en óptimas condiciones físicas, de mejorar la calidad de vida, estado de salud mediante una verdadera práctica deportiva.

1.3 VISIÒN

Es la formación de una cadena de gimnasios en diferentes sectores de la ciudad siguiendo el mismo estilo y bajo una misma dirección y control, brindando un ambiente cálido, agradable y familiar teniendo e implementando equipos de gimnasio adecuado y de última tecnología, además de poder brindar a la comunidad un grupo de competidores bajo nuestro estilo.

1.4 VALORES

Dar a la sociedad gente con una mejor forma de vida, fomentando el ejercicio y una alimentación sana y balanceada para llegar al bienestar de los clientes.

2 INVESTIGACIÒN DE MERCADO

2.1 GENERALIDADES

En nuestro proyecto se encuentra enfocado hacia el desarrollo financiero y social de la sociedad ya que en el sur de la ciudad no hay un gimnasio como es debido como en la parte norte están situados la mayoría de los gimnasios, ya que así este segmento de mercado esta desatendido.

El objetivo de la investigación de mercado es poder demostrar que hay un mercado no utilizado, además que podremos saber sus preferencias, gustos y necesidades primordiales, el precio que estarían dispuestos a pagar por este servicio. Lo más importante que estén dispuestos a utilizarlos para así mejorar su condición de vida llegando a tener una vida sana.

2.2 MERCADO LOCAL

El mercado el cual vamos a direccionar la investigación de mercado es una población entre 14 – 65 años de edad que normalmente son las personas por diferentes razones asisten a un gimnasio que viven en las ciudadelas del sur como: Los Almendros, La Saiba, El Centenario, Centenario Sur, 9 de Octubre, Villamil, Acacias, Praderas I y II. Datos del último censo nos indican que la población de Guayaquil es de: 2´039.789 habitantes y de ellos 950.350 habitan en el sur y la parroquia Ximena que comprende las ciudadelas que son nuestro objeto de estudio tiene 514.492 habitantes.

2.3 MUESTRA PILOTO

Para nuestro estudio la variable de interés se sitúa en la pregunta:
1. ¿Le interesaría asistir a un gimnasio?
Se les pregunto a 30 personas de la zona sur y se determino los siguientes p y q, que son los parámetros de interés para determinar el tamaño de la muestra.

TABLA I

Interés en asistir a un gimnasio			
Si	21	**p**	0,7
No	9	**q**	0,3
TOTAL	30		1

p= 0.7
q= 0.3
z= 1.96 que representa el 95% del nivel de confianza.
e= 5% del error porcentual.

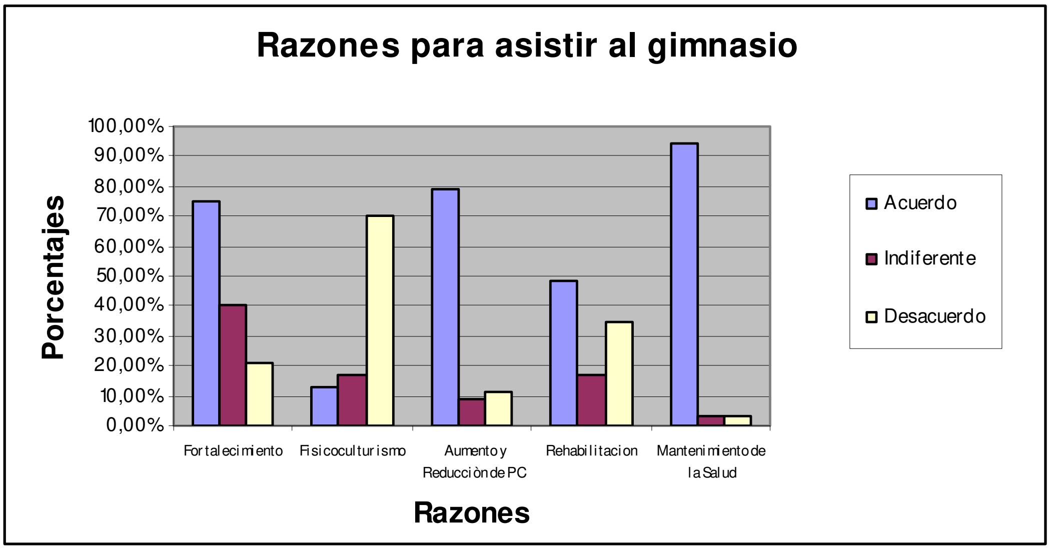
$$n = \frac{(1.96)^2 * (0.7) * (0.3)}{(0.05)^2}$$

n= 322.69 ≈ **323** Encuestas.

2.4 ENCUESTA

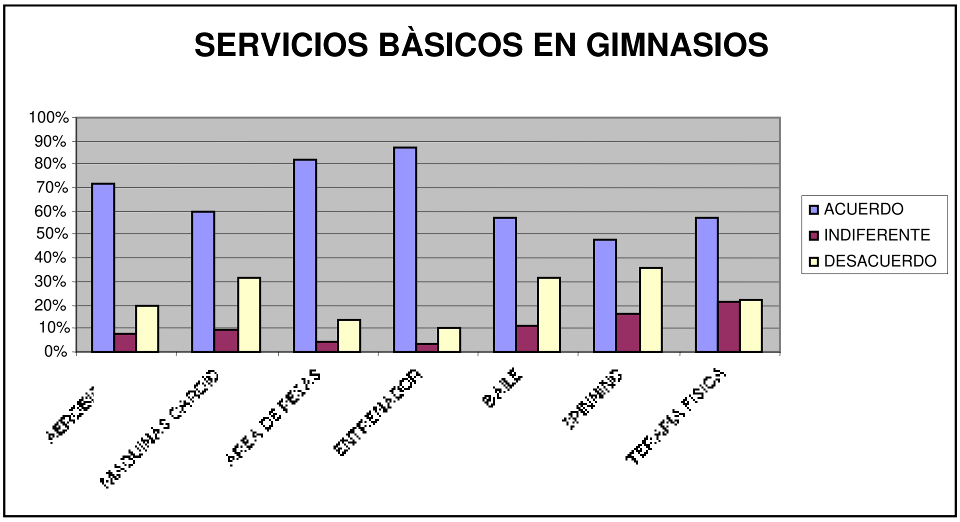
Obtuvimos que el 54% de los encuestados no hayan asistido a un gimnasio pero del 99% de las personas encuestadas tienen la intención de hacerlo. El 81% de las personas realizan una actividad productiva económica, el 18% son estudiantes y el 1% son desempleados con lo que la mayor parte de las personas tienen la capacidad de pagar el gimnasio.
En cuanto a la asistencia las personas prefieren el 42% tres veces por semana y un 24% con una menor frecuencia. El gimnasio va a estar ocupado tanto en la mañana como en la noche. La permanencia es de 3% con una media hora, el 40% de una hora, el 51% de dos horas y otro 6%.
En está sección hemos conocido la importancia que las personas le dan a cada una de las razones para asistir a un gimnasio. Fortalecimiento muscular, Físico culturismo, Aumento y Reducción de peso corporal, rehabilitación, mantenimiento de la salud. De esto podemos concluir que nuestro enfoque de negocio debe ser a personas que desean mejorar su apariencia física y salud pero no lo buscan para realizarlo como una actividad deportiva. Pero es tarea del entrenador motivar y descubrir el talento deportivo para que el gimnasio encuentre los representantes para los eventos deportivos.

FIGURA 1



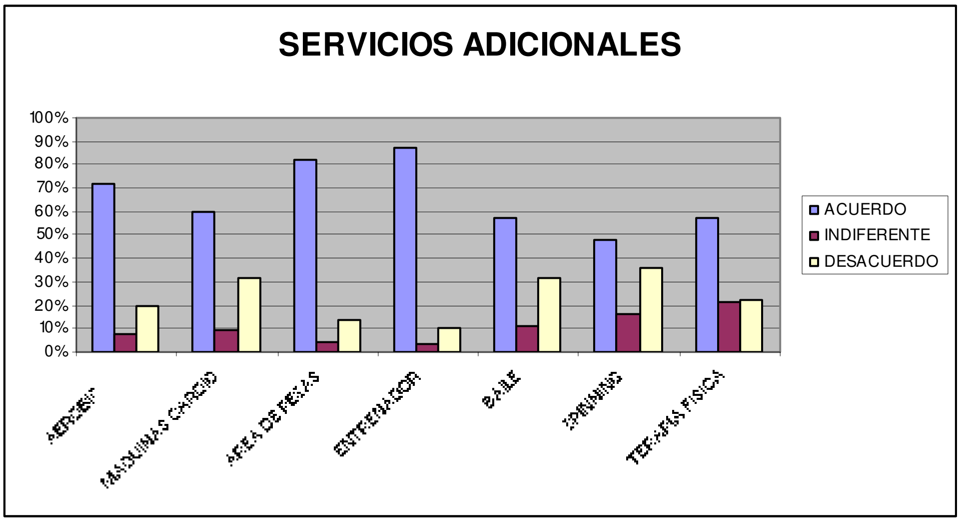
En cuanto a los servicios básicos todos los expuestos al análisis se consideran mayoritariamente necesarios para los encuestados, por ende si nuestro interés es satisfacer sus necesidades nuestra infraestructura deberá considerar esto.

FIGURA 2



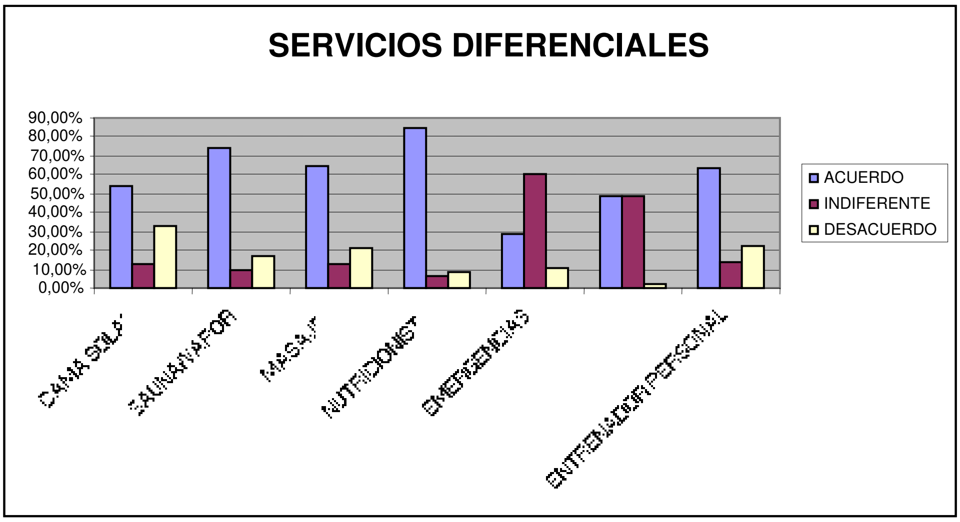
En lo referente a los servicios complementarios de la encuesta podemos concluir que nuestro gimnasio debe ofrecer los servicios adicionales puesto que la competencia esta ofreciéndolos, y se convierten en básicos y no complementarios.

FIGURA 3



Pero también es objeto de estudio los servicios que nosotros podríamos ofrecer si es que el público lo demanda mayoritariamente como es el nutricionista, los masajes, el sauna/vapor y el entrenador personal; con un costo adicional. En lo que respecta a los servicios como duchas y emergencias nos dan una referencial de la importancia que el público le da a esto.

FIGURA 4



Los encuestados manifestaron que están dispuestos a pagar adicionalmente por: entrenador, nutricionista, terapia física. Además pusimos a consideración otros servicios, en los cuales no tienen el suficiente interés como las guarderías y el parqueadero puesto que sus hogares están cerca y la mayor parte de los habitantes del sector no tienen hijos pequeños.

CONCLUSIONES

Se puede concluir para este proyecto según el estudio de mercado el nivel de aceptación de los habitantes de este sector con respecto a los servicios que brindará el gimnasio MAXI Gym.

Hemos podido determinar que existe una demanda insatisfecha en el Sur de la Ciudad de Guayaquil y los cuales están dispuestos a pagar la mensualidad de $ 30, claro también que la forma de pago puede ser en forma mensual, semanal y diaria. Además que los habitantes de este sector tienen una predisposición por realizar ejercicios para mantenerse en una buena salud.

Realizando la investigación de mercado nos pudimos dar cuenta que las personas encuestadas tienen en un 99% de asistir a un gimnasio. Dentro de la encuesta nos hemos dado cuenta cuales son las principales preferencias y necesidades que debe tener el gimnasio con respecto a los clientes.

Nuestra ventaja es de dar un servicio profesional personalizado y garantizado.

BIBLIOGRAFÍA

1. **Bravo, J.; Ochoa, V. & MENDOZA, O.** (2006). *"Proyecto de Inversiòn para la Implementación de un Gimnasio en el Sur de la Ciudad de Guayaquil (Sector Los Almendros"*, ICHE - ESPOL, Guayaquil, Ecuador
2. Fuente: INEC
3. Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos de Nassir Sapag Chain

VISTO BUENO

Ing. Oscar Mendoza Macías

Director de Tesis