PROYECTO DE INVERSIÓN Y DESARROLLO DE UN CENTRO DE CUIDADO DE IMAGEN Y SALUD CORPORAL *FITNESS SPLASH,* INCORPORANDO LA TÉCNICA "FITNESS ACUATICO" EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

Piedad Calderón Iturralde[1], Washington Landy Aldaz[2], Jéssica Orozco Holguín[3], Jorge Miranda[4].

[1] Estudiante egresada de Ingeniería Comercial y Gestión Empresarial 2003

[2] Estudiante egresado de Ingeniería Comercial y Gestión Empresarial 2003

[3] Estudiante egresada de Ingeniería Comercial y Gestión Empresarial 2003

[4] Director del Proyecto. Ingeniero Comercial, Universidad Estatal, 1985. Postgrado Marketing, 2004. Profesor Espol, 1998.

RESUMEN

Este proyecto se realizará con la finalidad de que las personas del nivel socioeconómico alto, medio alto y medio de la ciudad de Guayaquil encuentren en un solo lugar, un spa, un área de máquinas y pesas, un restaurante light y de manera especial un centro de aeróbicos y máquinas en agua que le permita un mejoramiento de imagen rápido y eficaz, además de fomentar en sus vidas el valor del ejercicio físico y la salud.

Para llevar a cabo este proyecto se ha realizado una serie de estudios para ver la aceptación en la ciudad de Guayaquil y la viabilidad económica del mismo. Entre los estudios que realizamos optamos por seguir un Modelo de plan estratégico tanto para el estudio de mercado que incluye Focus Group y encuestas; como para el planteamiento de estrategias de marketing. Además, se desarrolló el análisis financiero y económico utilizando herramientas como el Estado de Pérdidas y Ganancias, Flujo de Caja, determinación del CAPM, Criterios de la tasa interna de retorno y valor actual neto, y el método de Escenarios.

SUMMARY

This project will be carried out with the purpose that people of the high socioeconomic level, half high and half of the city of Guayaquil they find in a single place, a spa, an area of machines and weights, a restaurant light and in a special way an aerobics center and machines in water that it allows him a quick and effective image improvement, besides fomenting in its lives the value of the physical exercise and the health.

To carry out this project he/she has been carried out a series of studies to see the acceptance in the city of Guayaquil and the economic viability of the same one. Among the studies that we carry out we opt to follow a Model of plan strategic point for the market study that includes Focus Group and surveys; as for the position of marketing strategies. Also, the financial and economic analysis was developed using tools like the State of Losses and Earnings, Flow of Box, determination of the CAPM, Approaches of the internal rate of return and net current value, and the method of Scenarios.

INTRODUCCION

La imagen que cada persona proyecta es definitiva a la hora de alcanzar sus metas. Una primera impresión es muy difícil de cambiar, por eso se debe impactar desde el principio. Y es que verse y sentirse bien, quererse y proyectar una imagen adecuada en cualquier escenario son llaves que abren muchas puertas, esto mostrará que la persona es segura y sabe lo que quiere.

En la actualidad las personas cuentan con muchos productos para embellecer su cuerpo y sentirse satisfechos. Para estar en forma, es recomendable seguir una rutina de gimnasia. Si el problema requiere de una solución más drástica, es de vital importancia aprovechar las herramientas y avances de las medicinas modernas.

Mantenerse saludable y en forma no sólo depende de una alimentación sana y equilibrada. La mejor manera de mantener una bella figura y un buen estado físico es combinar una dieta adecuada con una rutina vigorosa de ejercicios. Esto llenará de energía y hará más disciplinada a la persona.

En la ciudad de Guayaquil existen aproximadamente 604 gimnasios y 720 centros estéticos distribuidos en todos los sectores de esta ciudad, entre los principales tenemos: Gold Gym, Nautilus, Carlos & Misha, Corpus, Olimpos, Taurus, Borys, Esperanza Ferrazoto. Esto nos permite ver la dura competencia que existe en este mercado ya que día a día se implementan nuevos tipos de servicios.

Los servicios que ofrecen los gimnasios actualmente en la ciudad de Guayaquil son los siguientes:

- Aeróbicos en pista
    - Básico sincronizado
    - Tae-bo
    - Steps
    - Tai –chi
    - Kick Boxing
- Máquinas
- Servicios complementarios
    - Baile
    - Karate (Defensa Personal)
    - Vapor y sauna
    - Masajes

Los gimnasios de esta ciudad desarrollan rutinas de ejercicios que demandan mucho tiempo y esfuerzo, para las personas de hoy en día que tienen un ritmo de vida muy acelerada, esto ha provocado que un gran porcentaje de habitantes de la ciudad se despreocupen de su apariencia física, produciendo graves daños para su salud.

Nuestro proyecto de un Centro de cuidado de imagen y salud para los habitantes de la ciudad de Guayaquil nos diferenciará de los actuales gimnasios por contar con innovadoras piscinas especializadas para el uso de equipos y ejercicios aeróbicos; también contando con otros servicios adicionales como: un restaurante el cual especifica la cantidad de calorías que posee cada plato a servirse y la debida recomendación de calorías a consumir de acuerdo a la estatura y peso del cliente, esto servirá como complemento para alcanzar la reducción de peso; baño turco tratamientos faciales y masajes corporales con productos que ayuden a mejorar el aspecto de la imagen del cliente además de ofrecer un oasis de paz, tranquilidad y relajación.

El proyecto estará dirigido al nivel socioeconómico medio, medio alto y alto.

Los beneficios de realizar ejercicios aeróbicos y equipos en piscinas especializadas (servicio innovador para la ciudad de Guayaquil debido a que en ningún gimnasio se brinda este tipo de servicio), permitirán fortalecer y tonificar los músculos en un menor tiempo de una forma más efectiva, debido a que hacer ejercicios en el agua ayudará obtener los resultados antes mencionados.

CONTENIDO

Esta investigación está orientada a conocer si los habitantes de la ciudad de Guayaquil tienen conocimiento de la nueva técnica Fitness Acuático que se va ha implementar en el Centro de cuidado de imagen y salud corporal, además de las preferencias y actitudes ante los servicios adicionales a prestar.

El mercado al cual va ha estar dirigida la investigación de mercados son los habitante de la ciudad de Guayaquil cuyas edades oscilan entre 14 y 70 años, y cuyo nivel socioeconómico comprende A, B+ y B típico (tabla 1), pero para evitar el sesgo, hemos agrupado estos términos, sólo en tres niveles socioeconómicos: A (alto), B+(medio alto) y B(mediano).

NIVEL SOCIOECONÓMICO	LUGARES
A	Ceibos, Puerto Azul, Sta. Cecilia, Urdesa Central, Kennedy Norte, Centenario y Samborondón.
B+	La Garzota, Kennedy, Urdesa Norte
B típico	Alborada, Sauces, Guayacanes

Tabla Nº 1: Clasificación de los niveles socio-económicos

Fuente: INEC 2002

FOCUS GROUP

Para el estudio de este Focus Group se realizó una sesión de discusión formada por 10 personas y un moderador con el fin de explorar las diferentes percepciones de éstos hacia los actuales gimnasios, SPA y el nuevo Centro con la implementación de una nueva técnica Fitness Acuático observando sus ventajas y desventajas.

RESULTADOS FOCUS GROUP

VENTAJAS

GIMNASIOS Y SPA

- Conformidad con los resultados
- Ubicación (en su mayoría)

CENTRO

- Rutinas diferentes (Fitness y Gimnasio)
- Innovación en sus servicios
- Localización (Sector Norte)
- Infraestructura amplia y confortable
- Todo para mejorar la imagen en un solo lugar
- Atención personalizada (Fitness, gimnasio , nutrición)
- No se deshidrata (Fitness Acuático)
- No hay lesiones, ni cansancio muscular

DESVENTAJAS

GIMNASIOS Y SPA

- Infraestructura no adecuada y desaseados
- Lugares mixtos
- Rutinas monótonas
- No hay asesoramiento completo (gimnasio y nutrición)

CENTRO

- Ciclo menstrual en las mujeres (Fitness Acuático)
- Mixto

OBJETIVOS

- Determinar si el Centro de Cuidado de Imagen y salud corporal, tendría aceptabilidad en el mercado guayaquileño.

- Determinar la frecuencia con que asisten las personas que conforman el mercado guayaquileño a un Centro de cuidado de imagen y salud corporal.
- Determinar los principales factores que influyen en la decisión de asistir a un Centro de Cuidado de imagen y salud corporal dentro del mercado guayaquileño.
- Determinar si la nueva técnica "Fitness Acuático" tiene aceptación en el mercado guayaquileño.

HIPÓTESIS

- El 50% de las personas del nivel socio-económico A, B+ y B del mercado guayaquileño, estarían dispuestas a practicar la técnica del Fitness Acuático.

Para el análisis de las hipótesis, utilizaremos la distribución poblacional proporcional para poder analizar las hipótesis mediante probabilidades.

La prueba de hipótesis unilateral de la proporción poblacional demuestra que la hipótesis nula es aceptada ya que la proporción muestral es de 81.52% esta dentro de la región de aceptación, la zona de rechazo esta comprendida hasta 45,9%. Podemos concluir que los habitantes de la ciudad de Guayaquil del nivel socio-económico A, B+ y B están dispuestos a practicar la técnica del Fitness Acuático.

PLANTEAMIENTO DE ESTRATEGIAS

Tomando en consideración que nuestro servicio base "Fitness Acuático" es nuevo en el mercado ecuatoriano, nosotros optaremos por aplicar estrategias de diferenciación ya que contamos con un servicio de características distintivas que representará una ventaja competitiva; y que será percibida por los habitantes de la ciudad de Guayaquil.

ANALISIS FINANCIERO Y ECONOMICO

FINANCIAMIENTO

Para el desarrollo de este proyecto se estima una inversión total de US $ 450.802,82 que es el monto requerido para la construcción de las distintas áreas y el funcionamiento. La forma en que será financiado el proyecto es un 24,58% con capital propio (US $110.802,82) y el 75,42% con un préstamo de (US $340.000,00) del total de la inversión.

EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

Se evaluará a través de los fundamentos de las matemáticas financieras:

- Criterio CAPM
- Criterio VAN
- Criterio TIR
- Análisis de sensibilidad: Método de Escenarios

FLUJO DE CAJA

En este flujo se puede observar que en cada uno de los años los resultados son positivos los cuales permiten cubrir los egresos en efectivo, porque son necesarios para cumplir con las operaciones del centro, desde el primer año de operación con un valor de US $ 233.565,82

FLUJO DE CAJA											
DETALLE	**AÑO 0 2004**	**AÑO 1 2005**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO4 2008**	**AÑO 5**	**AÑO 6 2010**	**AÑO 7 2011**	**AÑO 8 2012**	**AÑO 9 2013**	**AÑO 10**
Inversiones											
Edificio	210,530										
Terreno	111090										
Maquinarias y Equipos	31711.45										
Equipo de oficina	1175										
Equipo de computación	2840										
Muebles y enseres	5409										
Capital de operaciones	29146										
Proyecto arquitectònico	25263.6										
Consultorías	6000										
Gasto de puesto en marcha	8500										
Gasto de constitución	1000										
Imprevistos	18137.77										
	450,803										
Ingresos por servicios		917,520	917,520	917,520	917,520	917,520	917,520	917,520	917,520	917,520	917,520
Venta de activo		0	0	950	0	0	1,050	0	0	1,260	0
Gastos administrativos		84,401	84,401	84,401	84,401	84,401	84,401	84,401	84,401	84,401	84,401
Mano de Obra directa		58,680	58,680	58,680	58,680	58,680	58,680	58,680	58,680	58,680	58,680
Materiales directos		452,525.40	452,525.40	452,525.40	452,525.40	452,525.40	452,525.40	452,525.40	452,525.40	452,525.40	452,525.40
Mano de Obra indirecta		23,280.00	23,280.00	23,280.00	23,280.00	23,280.00	23,280.00	23,280.00	23,280.00	23,280.00	23,280.00
Materiales indirectos		9,360.00	9,360.00	9,360.00	9,360.00	9,360.00	9,360.00	9,360.00	9,360.00	9,360.00	9,360.00
Pago por permiso de funcionamiento		300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
		628,546.82	628,546.82	628,546.82	628,546.82	628,546.82	628,546.82	628,546.82	628,546.82	628,546.82	628,546.82
Flujo operacional		**288,973.18**	**288,973.18**	**289,923.18**	**288,973.18**	**288,973.18**	**290,023.18**	**288,973.18**	**288,973.18**	**290,233.18**	**288,973.18**
Gastos Financieros		40,800.00	36,060.71	13,353.17	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Depreciaciones		14,607.36	14,607.36	14,607.36	14,670.78	14,670.78	14,670.78	14,740.55	14,740.55	14,740.55	14,817.30
Amortizaciones		203,818.00	203,818.00	203,818.00	203,818.00	203,818.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(-)Valor en libros		0.00	0.00	937.00	0.00	0.00	1,031.00	0.00	0.00	1,247.00	112,029.97
Total Flujo no operacional		**259,225.36**	**254,486.07**	**230,841.53**	**218,488.78**	**218,488.78**	**13,639.78**	**14,740.55**	**14,740.55**	**13,493.55**	**14,817.30**
Utilidades antes de		**29,747.82**	**34,487.11**	**59,081.65**	**70,484.40**	**70,484.40**	**276,383.40**	**274,232.63**	**274,232.63**	**276,739.63**	**274,155.88**
Participación a trabajadores		4,462.17	5,173.07	8,862.25	10,572.66	10,572.66	41,457.51	41,134.89	41,134.89	41,510.94	41,123.38
Utilidad neta		**15,140.46**	**19,879.75**	**44,474.29**	**55,813.62**	**55,813.62**	**261,712.62**	**259,492.08**	**259,492.08**	**261,999.08**	**259,338.58**
(+) depreciación		14,607.36	14,607.36	14,607.36	14,670.78	14,670.78	14,670.78	14,740.55	14,740.55	14,740.55	14,817.30
(+) amortización		203,818.00	203,818.00	203,818.00	203,818.00	203,818.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(+)Valor en libros		0.00	0.00	937.00	0.00	0.00	1,031.00	0.00	0.00	1,247.00	112,029.97
Inversión de reemplazo		0.00	0.00	3,124.00	0.00	0.00	3,436.40	0.00	0.00	3,780.04	0.00
Flujo de Efectivo		**233,565.82**	**238,305.11**	**266,960.65**	**274,302.40**	**274,302.40**	**280,850.80**	**274,232.63**	**274,232.63**	**281,766.67**	**386,185.85**
Pago de capital		0.00	179,046.23	201,753.77	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo neto de efectivo	**-450,803**	**233,565.82**	**59,258.88**	**65,206.88**	**274,302.40**	**274,302.40**	**280,850.80**	**274,232.63**	**274,232.63**	**281,766.67**	**386,185.85**
Saldo inicial de caja		**0.00**	**233,565.82**	**292,824.70**	**358,031.58**	**632,333.98**	**906,636.38**	**1,187,487.18**	**1,461,719.81**	**1,735,952.44**	**2,017,719.11**
Saldo final de caja		**233,565.82**	**292,824.70**	**358,031.58**	**632,333.98**	**906,636.38**	**1,187,487.18**	**1,461,719.81**	**1,735,952.44**	**2,017,719.11**	**2,403,904.96**

Tabla Nº 1: Flujo de Caja

Elaborado por: Piedad Calderón, Freddy Landy y Jéssica Orozco.

TIR = $ 40%
VAN = $ 647,582.24

Basados en los flujos del proyecto utilizados anteriormente se obtuvo como resultado una tasa del 40% la cual comparada con el Costo Ponderado de Capital 12.92% nos permite concluir que el proyecto es económicamente rentable.

CRITERIO DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN)

En nuestro caso esta tasa es el Costo Ponderado de Capital del 12.92%, ya que se toma en consideración tanto el rendimiento del inversionista como la deuda.

El VAN obtenido fue US $647,582.24, este resultado indica que el proyecto se evalúa positivamente al ser mayor que cero y por lo tanto se considera rentable.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

En nuestro proyecto para analizar los distintos eventos que pueden alterar los resultados del proyecto TIR y VAN, se han sensibilizado el mismo con base en diferentes parámetros como son: Ingresos por servicios y costo de materiales directos.

INGRESOS	TIR	VAN	TEMAR
Disminución 5%	31	426,423.63	12.92
Disminución 10%	22	205,265.02	12.92
Aumento 5%	50	868,740.85	12.92
Aumento 10%	59	1,089,899.46	12.92
MATERIALES DIRECTOS			
Disminución 5%	45	756,658.76	12.92
Disminución 10%	49	865,735.28	12.92
Aumento 5%	35	538,505.72	12.92
Aumento 10%	31	429,429.20	12.92
DISMINUCIONES INGRESO Y M. DIRECTOS 5%	35	535,500.15	12.92
DISMINUCIONES INGRESO Y M. DIRECTOS 10%	31	423,418.06	12.92

CONCLUSIONES

Como conclusiones del proyecto Centro de cuidado de imagen y salud corporal “Fitness Splash” tenemos las siguientes:

1. La meta del Centro de cuidado de imagen y salud corporal “Fitness Splash”, es ser líder a nivel nacional a través de la excelencia e integridad de sus servicios y contribuir así al mejoramiento de la imagen y salud de sus clientes en la ciudad de Guayaquil es factible bajo los parámetros del estudio de mercado y plan de mercadotecnia presente.
2. El Centro de cuidado de imagen y salud corporal “Fitness Splash”, es una empresa que cuenta con el recurso humano, tecnológico, económico y de capital por medio del cual se puede implantar en el plan de mercadotecnia propuesto.
3. El estudio de mercado nos oriento a diseñar un plan de mercadotecnia acorde con la realidad de la demanda y oferta del mercado. Se determino que tiene una oferta muy competitiva.
4. En el estudio de la oferta se determino que a pesar de existir empresas consolidadas en el mercado, el Centro de cuidado de imagen y salud corporal “Fitness Splash”, si es posible competir con ellos a través de la nueva técnica Fitness Acuático de reducción de peso.
5. Realizado los análisis financieros se puede determinar que el proyecto es factible, por lo que se recomienda su realización en el mercado.

REFERENCIAS

a) Libro con edición

1. J. Stonner, R. Freeman, D. Gilbert, Administración (Sexta Edición. Prentice Hall, 1996)

2. Philip Kotler, Dirección de Marketing (Edición Milenio, Prentice Hall, 2001)

3. Stanton, Etzel, Walker, Fundamentos de Marketing (Onceava Edición, Mc Graw Hill, 2000)

4. Kinnear, Taylor, Investigación de Mercados (Quinta Edición, Mc Graw Hill, 2000)

5. N. Sapag, R. Sapag, Preparación y Evaluación de Proyectos (Cuarta Edición, Mc Graw Hill, 2000)

6. J. Van Horne, Administración Financiera (Décima Edición, Prentice Hall, 1997)

b) Libro

7. R. Handscombe, El Jefe de Producto (Serie Mc Graw Hill, 1992)

8. D. Aaker, Construir Marcas Poderosas (Ediciones Gestión S.A., 2000)

c) Volúmenes de una Colección

9. Dirección de Marketing y Ventas, Volumen 1 y 2 (Cultural S.A., España; 1999)

d) Tesis

10. N. Espinel, M. Moreno, "Estudio de Mercado y Plan de Marketing de la Unidad Productiva del Programa de Tecnología Industrial de la Madera" (Proyecto, ICHE, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2001)

11. J. Burgos, E. Carchipulla, M. Tomalá, "Elaboración de un Plan Estratégico para aumentar la cartera de clientes de una empresa productora y comercializadora de muebles y decoradora de interiores" (Proyecto, ICHE, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2004)