

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Licenciatura en Administración de Empresas

Trabajo Final Integrador



Alumna: Elizabet Madero

Tutores: Lic. María Eugenia Puccio y
Lic. Walter Adrián Constante

Año: 2023

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto Espacio Pilates Fit busca crear un centro integral en Pinamar que ofrezca clases de Pilates, Fitness y talleres de nutrición y alimentación saludable. El negocio estará enfocado en la promoción del bienestar holístico de sus clientes y en ofrecer un ambiente acogedor y agradable para su práctica deportiva.

Se realizó un análisis externo e interno detallado para detectar los principales factores que pueden afectar al proyecto, tales como las oportunidades y amenazas del mercado, fortalezas y debilidades de la empresa, y los factores económicos, políticos y sociales que pueden afectar al negocio.

Asimismo, se realizó un análisis de la competencia, identificando los principales competidores y sus fortalezas y debilidades. Con esta información se desarrollaron estrategias para salir al mercado y posicionar a Espacio Pilates Fit como una opción atractiva para los clientes.

El mercado objetivo es la población de clase media-alta de Pinamar y ciudades aledañas, interesada en la práctica de actividades físicas de bajo impacto, la mejora de su salud y la adopción de hábitos de vida saludable.

La tasa de interés de referencia con la cual fue calculado el proyecto es del 11,25% anual, correspondiente al Banco Central de Chile teniendo en cuenta un escenario de estabilidad económica.

El análisis financiero indica que el proyecto es rentable, con una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 24,34% y un Valor Actual Neto (VAN) de \$3.098.362,38.

Pilates – Fitness – Salud – Alimentación – Bienestar holístico





Contenido

RESUMEN EJECUTIVO	2
INTRODUCCIÓN.....	5
LA IDEA DEL NEGOCIO	5
LA EMPRESA.....	6
Nombre de la Empresa	6
Historia de los miembros.....	7
Misión	7
Visión.....	8
Valores	8
DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL	9
Macro entorno.....	9
Análisis PESTEL.....	9
Matriz EFE	18
Micro entorno.....	19
Las Cinco Fuerzas Competitivas (Porter).....	19
Matriz MPC	22
Matriz de grupos estratégicos	25
Matriz EFI	26
FODA.....	27
Análisis FODA.....	27
Objetivos.....	31
MERCADO OBJETIVO	34
Investigación exploratoria	34
Pilates	34
Fitness	35
Alimentación saludable	36
Segmentación de mercado	38
Investigación de mercado	39
Resultados generales	40
Demanda potencial	43
DESARROLLO DEL NUEVO NEGOCIO	44
Producto	44
Precio	48
Plaza.....	50
Promoción	50



PRODUCCIÓN Y OPERACIONES	52
Recursos tangibles	52
Maquinaria y equipamiento	52
Muebles y útiles	54
Tecnología	54
Recursos intangibles	55
Marca	55
Organigrama	56
Localización y Layout	58
Proveedores	59
PRESUPUESTO	60
Capacidad máxima	60
Cronograma	61
Presupuesto de ingresos	62
Proyección de volumen de ventas	62
Presupuesto de egresos	62
Costos fijos	62
Costos Comerciales	62
Sueldos y cargas sociales	63
Inversión Inicial	63
Flujo de fondos	63
Tasa de corte	64
VAN Y TIR	65
CONCLUSIONES	65
Recomendaciones Finales	66
ANEXOS	67
Encuesta y resultados	67
Escala salarial	76
Localización	77
Inversión Inicial	78
Sueldos y contribuciones	79
BIBLIOGRAFIA	80

INTRODUCCIÓN

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, la ciudad de Pinamar cuenta con una población de alrededor de 40.259 habitantes (INDEC, 2022). Esta ciudad costera de la provincia de Buenos Aires, Argentina, es reconocida por su belleza natural y atractivos turísticos, especialmente en verano, cuando miles de visitantes se acercan a disfrutar de sus playas y actividades al aire libre.

En los últimos años, se ha producido un aumento significativo en la conciencia sobre la importancia de llevar una alimentación saludable y adoptar un estilo de vida activo y responsable con la salud. Según un estudio del Ministerio de Salud de la Nación, la obesidad se ha convertido en un problema de salud pública en Argentina, afectando a más del 30% de la población adulta (Ministerio de Salud de la Nación, 2019).

El Pilates es una forma alternativa de terapia física de baja a moderada intensidad, y que se enfoca en abordar estabilidad, fuerza muscular, flexibilidad, respiración y postura. En la salud física, el Pilates ha evidenciado efectos positivos en la flexibilidad, equilibrio dinámico y resistencia muscular en poblaciones sanas, y en el manejo del dolor (principalmente de espalda), prevención de caídas y estado físico general en poblaciones de adultos mayores.

Ha demostrado ser efectivo para mejorar la sintomatología depresiva y el estado de ánimo, como así también la calidad del sueño y calidad de vida en estudiantes, personas de edad media y adultos mayores. (Báez, M., Portillo, R., Ortiz, J. P., Oviedo, D., Giménez, M., & Galeano, E., 2019).

Además, la educación y concientización sobre alimentación saludable y nutrición adecuada se han convertido en una necesidad imperante para prevenir y combatir la obesidad y otras enfermedades relacionadas con la alimentación (Organización Panamericana de la Salud, s-f).

A pesar de esta creciente conciencia, en Pinamar no existe un espacio que combine el Pilates, el Fitness y la educación en nutrición y alimentación saludable. Por lo tanto, surge una gran oportunidad para crear un Espacio de Pilates y Fitness en Pinamar, que no solo ofrezca clases deportivas, sino también cursos, seminarios y talleres de nutrición, cocina saludable y otros temas relacionados con el estilo de vida saludable y natural.

LA IDEA DEL NEGOCIO

La idea del negocio es la creación de un Espacio de Pilates y Fitness en Pinamar, que además de ofrecer clases deportivas, también brinde cursos, seminarios y talleres de nutrición, cocina saludable y otros temas relacionados con el estilo de vida saludable y natural. Este espacio se destacará por su compromiso con la educación y la concientización

en torno a la alimentación saludable, el estilo de vida activo y el cuidado responsable de la salud.

Espacio Pilates Fit, a diferencia de los gimnasios convencionales en Pinamar, se distinguirá por su enfoque integral que fusiona la práctica de actividades físicas con la instrucción y orientación en nutrición, promoviendo así el desarrollo de hábitos saludables para alcanzar el bienestar general. El objetivo principal será fomentar la adopción de un estilo de vida activo y saludable a largo plazo, con el propósito de mejorar no solo la condición física, sino también reducir el estrés y elevar la calidad de vida.

A través de un enfoque holístico y basado en la evidencia científica, Espacio Pilates Fit se convertirá en un referente en la promoción de la salud y el bienestar. El personal altamente capacitado y especializado en las áreas de pilates, fitness y nutrición brindarán una guía experta para que los clientes adquieran conocimientos sólidos sobre la importancia de una alimentación equilibrada y de calidad, así como también sobre la necesidad de mantener una actividad física constante y adaptada a las necesidades individuales.

La combinación única de pilates, fitness, educación en nutrición y hábitos saludables que se ofrece, garantizará que los clientes no solo experimenten mejoras físicas, como la tonificación muscular y el fortalecimiento, sino que también logren una transformación integral en su estilo de vida. El enfoque multidisciplinario se traduce en resultados duraderos, ya que proporcionará las herramientas necesarias para mantener bienestar a largo plazo.

En resumen, Espacio Pilates Fit se presenta como una opción única en Pinamar al enfocarse en la educación y concientización sobre alimentación saludable, estilo de vida activo y cuidado responsable de la salud. El compromiso con la integridad física, mental y emocional de los clientes lo distingue de los gimnasios tradicionales, ya que se esforzará por brindar una experiencia enriquecedora que trascienda la mera práctica de ejercicios en la búsqueda una transformación profunda y duradera para el bienestar general.

LA EMPRESA

Nombre de la Empresa

El nombre "Espacio Pilates Fit" fue elegido porque refleja la esencia del negocio: un espacio donde se combina la práctica de Pilates y Fitness. La palabra "espacio" refiere a un lugar físico donde se llevarán a cabo las actividades. "Pilates" hace referencia a una disciplina de acondicionamiento físico que se enfoca en mejorar la fuerza, flexibilidad y equilibrio del cuerpo, mientras que "Fit" se refiere a la adopción de buenos hábitos en relación a la salud, la ejercitación física y la alimentación saludable para alcanzar un estado

generalizado de bienestar. En conjunto, el nombre comunica la oferta de un espacio donde se podrán practicar estas disciplinas de manera integrada.

Historia de los miembros

María Liz Travé reconocida influencer y coach de vida crea este proyecto como respuesta a la necesidad de mitigar el sedentarismo, controlar el peso, corregir malos hábitos posturales e incorporar un estilo de vida más activo y saludable. Sin embargo, el enfoque va más allá de la estética, poniendo énfasis en los múltiples beneficios que conlleva la práctica regular de ejercicios para la salud.

Desde temprana edad, María Liz ha enfrentado personalmente los desafíos de la obesidad y las enfermedades asociadas a esta condición, lo que la ha motivado a buscar de forma constante alternativas saludables y tratamientos naturales para el cuidado integral de la salud. Ha participado activamente en grupos de autoayuda y se ha mantenido actualizada mediante la colaboración con diversos profesionales de la salud y expertos en técnicas naturales, con el fin de adquirir conocimientos y habilidades para promover el cuidado responsable del cuerpo y la adopción de buenos hábitos.

La experiencia personal de enfrentar enfermedades como resultado de décadas de sobrepeso y múltiples intervenciones quirúrgicas relacionadas con la obesidad, la llevó a la creación de este Espacio.

Considera que trabajar desde la promoción y educación del movimiento consciente y una alimentación saludable puede generar grandes transformaciones en la salud de la población, asegurando no solo la salud, sino también la vitalidad y la armonía para el desarrollo y crecimiento personal y comunitario.

Con plena convicción, considera que esta propuesta de negocio marcará el inicio de un importante cambio de vida para muchas personas, con el objetivo de promover el movimiento consciente y educar en el bienestar integral de cada individuo.

Este Espacio de actividades no solo representa una excelente oportunidad de negocios, sino también el siguiente paso en el camino de evolución personal, con el propósito de devolver y compartir los consejos y estrategias de salud recibidos. Lo hace con la convicción de que aquello que se comparte se expande y trasciende los límites imaginados.

Misión

"Brindar un espacio donde nuestros clientes puedan mejorar su calidad de vida a través de la práctica de Pilates y Fitness, la educación sobre alimentación saludable y el cuidado responsable de la salud, promoviendo un estilo de vida activo y saludable".

Se eligió esta misión porque refleja el propósito fundamental del negocio: mejorar la calidad de vida de los clientes a través de la práctica de Pilates y Fitness, y la educación sobre nutrición y salud. Además, la misión enfatiza la importancia del estilo de vida activo y saludable, lo que coincide con la creciente conciencia sobre la salud en la sociedad actual.

Al tener una misión clara y bien definida, Espacio Pilates Fit podrá guiar sus decisiones y acciones hacia el logro de sus objetivos a largo plazo, y mantener el enfoque en el beneficio de sus clientes y la comunidad en general. También permitirá a los clientes tener una mejor comprensión del propósito y los valores del negocio, y establecer una relación de confianza con la marca.


Visión


"Ser líderes en la promoción de un estilo de vida saludable y activo, a través de la práctica de Pilates y Fitness y la educación sobre alimentación saludable y el cuidado responsable de la salud".


Se eligió esta visión porque refleja la ambición y los objetivos a largo plazo del negocio: convertirse en una referencia en el ámbito de la promoción de un estilo de vida saludable y activo en la ciudad de Pinamar, y tener un impacto positivo en la comunidad. Además, la visión destaca la importancia de la educación y la concientización sobre la alimentación saludable y el cuidado responsable de la salud, lo que coincide con la creciente demanda de servicios relacionados con el bienestar y la salud en la sociedad actual.

Al tener una visión clara y bien definida, Espacio Pilates Fit podrá establecer metas a largo plazo, planificar estrategias y acciones que le permitan alcanzar su visión, y mantener un enfoque en la innovación y la mejora continua. También permitirá a los clientes y la comunidad en general tener una mejor comprensión de los objetivos del negocio y su propósito en la ciudad de Pinamar, lo que contribuirá a consolidar su presencia y su reputación.

Valores

 **Salud:** Promover un estilo de vida activo y saludable, y brindar servicios que contribuyan al bienestar físico y mental de los clientes.

 **Compromiso:** Mantener un alto nivel de calidad en la atención al cliente, la enseñanza de Pilates y Fitness, y la educación sobre nutrición y salud.

 **Respeto:** Tratar a los clientes, proveedores y colaboradores con respeto, honestidad y ética profesional.

🌸 **Innovación:** Estar en constante búsqueda de nuevas prácticas y tecnologías para mejorar los servicios ofrecidos y estar a la vanguardia en la industria del bienestar y la salud.

🌸 **Trabajo en equipo:** Fomentar la colaboración, la comunicación efectiva y el apoyo mutuo entre los colaboradores para lograr objetivos comunes.

🌸 **Orientación al cliente:** Colocar las necesidades y deseos de los clientes en el centro de todas las decisiones y acciones del negocio.

Se eligieron estos valores porque reflejan los principios fundamentales del negocio y su compromiso con el bienestar de los clientes y la comunidad en general. La promoción de un estilo de vida activo y saludable y la educación sobre nutrición y salud están en línea con la creciente demanda de servicios relacionados con el bienestar y la salud en la sociedad actual. El compromiso con la calidad y la atención al cliente es fundamental para garantizar la satisfacción y la fidelización de los clientes. El respeto, la ética y la honestidad son valores esenciales en cualquier negocio, y en Espacio Pilates Fit se consideran fundamentales para establecer relaciones duraderas y beneficiosas con los clientes, proveedores y colaboradores. La innovación es un valor clave para mantenerse a la vanguardia en la industria y garantizar la viabilidad y el éxito a largo plazo del negocio. El trabajo en equipo y la orientación al cliente son valores que se consideran fundamentales para lograr objetivos comunes y garantizar la satisfacción y el éxito de los clientes y del negocio.

DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL

Macro entorno

Análisis PESTEL

Factores políticos

Política fiscal: durante diciembre de 2022, el Sector Público Nacional reportó un déficit primario de \$502.128,2 millones y un déficit financiero de \$745.717,1 millones, sin incluir los ingresos derivados de las rentas de la propiedad vinculadas a las emisiones primarias de títulos públicos. A lo largo del año, se acumuló un déficit primario de \$1.955.140,8 millones (equivalente al 2,4% del PBI) y un déficit financiero de \$3.448.150,0 millones (equivalente al 4,2% del PBI).

De este modo, a fin de organizar las cuentas públicas y abordar los desvíos preexistentes, las autoridades del Ministerio de Economía obtuvieron el déficit primario del 2,4% del PBI, como resultado de las decisiones de política fiscal implementadas, porcentaje que representa el sobrecumplimiento de la meta fiscal establecida en el Programa de Facilidades Extendidas para el Sector Público Nacional No Financiero (2,5% del PBI). (Ministerio de Economía, 2023).

Política de salud: En los últimos años, el Ministerio de Salud de la Nación ha implementado diversas políticas y programas para promover hábitos saludables en la población, como el Programa Nacional de Alimentación Saludable y Prevención de la Obesidad, el Plan Nacional de Prevención y Control de Enfermedades no Transmisibles y la Estrategia Nacional de Promoción de la Salud y Prevención de Enfermedades. Estas políticas buscan fomentar la adopción de hábitos saludables en la población, promoviendo la alimentación equilibrada, el aumento de la actividad física y la reducción de factores de riesgo para enfermedades crónicas (Ministerio de Salud de la Nación, 2022).

En general, los factores políticos mencionados pueden afectar el desarrollo de Espacio Pilates Fit de diferentes maneras. Para compensar el déficit fiscal, el gobierno podría aumentar los impuestos, lo que aumentaría la carga tributaria para las empresas. Esto podría reducir la rentabilidad de las nuevas empresas y limitar su capacidad para invertir en su crecimiento. Si el gobierno financia su déficit fiscal a través de la emisión de dinero, esto podría generar inflación, lo que aumentaría los costos para las empresas y por consiguiente su traslado a las tarifas, generando la necesidad de adaptabilidad de los clientes a los nuevos precios. Las políticas estatales de salud y alimentación saludable podrían aumentar la conciencia y la demanda de servicios que ofrece Espacio Pilates Fit, ya que promueven estilos de vida saludables y activos. En conclusión, aunque los factores políticos pueden afectar tanto positiva como negativamente a Espacio Pilates Fit, es importante estar al tanto de las políticas estatales y la situación política y económica del país para poder adaptarse a las condiciones del mercado y ofrecer servicios de calidad y valor a sus clientes.

Factores económicos

Aumento generalizado de los precios: La inflación es un factor económico que se refiere al aumento sostenido y generalizado de los precios de bienes y servicios en un país. En Argentina, la inflación ha sido un problema recurrente en los últimos años. Según el Indec, la inflación interanual en marzo de 2023 superó el 104% (INDEC, 2023). Esto se debe

a varios factores, entre ellos la emisión monetaria, la devaluación del peso y la suba de precios internacionales.

Cepos cambiarios y restricciones a las importaciones: Los cepos cambiarios son medidas económicas que restringen el acceso a la compra de divisas extranjeras en un país (Clarín, 2022). En Argentina, se han implementado diferentes tipos de cepos a lo largo de los años para controlar la salida de divisas y la devaluación del peso. La restricción a las importaciones es una medida económica que limita la cantidad de productos que pueden ser importados a un país. En Argentina, se han implementado políticas de restricción a las importaciones en diferentes momentos, con el objetivo de proteger la industria nacional. Sin embargo, estas medidas pueden afectar la disponibilidad de insumos y maquinarias necesarios para el desarrollo de un negocio. A partir de julio de 2022 se produjo una marcada desaceleración de las importaciones a medida que el Gobierno comenzó a hacer más limitadas las autorizaciones, intentando preservar las reservas. (Infobae, 2023)

Tipo de cambio: El tipo de cambio se refiere a la relación entre el valor de una moneda y otra. En Argentina, la devaluación del peso ha sido un tema recurrente en los últimos años, lo que puede afectar tanto la importación como la exportación de bienes y servicios. Existen hoy más de 10 tipos de cambios en el país (Ámbito Financiero, 2022).

Carga tributaria a las empresas: Los impuestos aplicados a las empresas son gravámenes que las compañías están obligadas a abonar en relación a sus ingresos o ganancias. En Argentina, se encuentran vigentes distintos tipos de impuestos a nivel nacional, provincial y municipal, los cuales deben ser tomados en cuenta al momento de calcular los costos y la potencial rentabilidad del emprendimiento.

Según el informe publicado por el Banco Mundial en 2022, se ha determinado que Argentina ocupa el puesto 171 entre los 190 países evaluados en relación a la complejidad fiscal. Este resultado implica que el país enfrenta importantes desafíos y una alta complejidad para el cumplimiento de las obligaciones fiscales por parte de las empresas (El Cronista, 2022). Además, es importante destacar que la carga tributaria en Argentina es considerablemente más alta en comparación con otros países de la región, lo cual puede tener un impacto en la competitividad empresarial. En particular, Argentina se posiciona como uno de los países que más impuestos cobra a las empresas, con una tasa impositiva sobre las ganancias empresariales del 35%, mientras que Chile aplica un 10% y Uruguay un 25% (Belén Escobar, 2023).

En conclusión, los aspectos económicos tienen un impacto relevante en la gestión y desarrollo de Espacio Pilates Fit, al igual que en cualquier empresa que opere en Argentina, ya que pueden influir en el crecimiento y la rentabilidad del negocio. Es fundamental realizar proyecciones a largo plazo y realizar análisis periódicos de mediano y corto plazo para adaptarse a las condiciones cambiantes que se vayan presentando.

En resumen, los factores económicos representan un desafío significativo para todas las empresas que operan en Argentina, incluyendo a Espacio Pilates Fit. No obstante, mediante una adecuada planificación y una estrategia sólida, la empresa tiene la capacidad de superar estos desafíos y continuar su crecimiento en el mercado.

Factores sociales

Aumento poblacional: La población se cuadruplicó en 20 años. Según la arquitecta Mila Gómez Meret, secretaria de Planeamiento, la población se aproxima a 45.000 habitantes, cuando hace 20 años eran 12.000. Martín Yeza, intendente de este partido costero, apuntó que el padrón electoral crece un 10% cada dos años con cerca de 5000 personas. (María Ayzaguer, 2018). Según los resultados provisionales del Indec, la población de Pinamar es de 40.259 personas (Indec, 2022). En cuanto a la distribución por género, la población de Pinamar está conformada en su mayoría por mujeres, con un 51,2% frente al 48,8% de hombres. Por último, en cuanto a la edad de la población, según el Indec, el 21,5% de la población tiene entre 0 y 14 años, el 62,4% entre 15 y 64 años y el 16,1% restante son mayores de 65 años.

Crecimiento de barrios privados: Hubo un continuo aumento de barrios privados. Solo dentro de la ciudad ya hay dos muy consolidados: Terrazas al Golf (pegado a la cancha, de 35 lotes y 24 dúplex) y Pinamar Chico (unas 40 casas en la zona norte). Junto a este último se está perfilando Solares del Norte, una propuesta de 40 lotes sobre la avenida Shaw. Y un poco más lejos, La Herradura, el gigante bucólico de 250 lotes con cancha de polo. Lindante con este, está tomando forma un nuevo barrio: Pioneros, 28 hectáreas con sistema de seguridad que construye Pinamar SA, con foco en el cuidado del medio ambiente, cuyas premisas serán parte del reglamento interno. (María Ayzaguer, 2018).

Niveles socioeconómicos: Según datos del Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010, el partido de Pinamar tiene un Índice de Condiciones de Vida (ICV) de 56,8, siendo considerado un distrito de nivel socioeconómico medio-alto (INDEC, 2013). En este sentido, se destaca que la mayoría de la población cuenta con servicios básicos como agua

corriente, cloacas y energía eléctrica, y el 94,4% de los hogares tiene acceso a Internet (INDEC, 2013). Asimismo, se indica que la población de Pinamar ha experimentado un crecimiento en la cantidad de viviendas ocupadas durante los últimos años, reflejando una mayor demanda de residencias permanentes y, en consecuencia, una mejora en las condiciones de vida de la población (María Ayzaguer, 2018). En este sentido, se menciona que el 62% de los hogares en Pinamar son propietarios de su vivienda, mientras que el 30,5% son inquilinos (INDEC, 2013).

Auge del estilo de vida saludable: En los últimos años, ha habido un creciente interés en Argentina por la actividad física y la alimentación saludable. Según un estudio de la consultora TNS Argentina, el 71% de los argentinos considera importante tener una alimentación saludable, y el 61% afirmó hacer alguna actividad física regularmente (Clarín, 2018). Además, el gobierno ha implementado políticas para fomentar la actividad física y la alimentación saludable en la población. En 2014, se creó el Programa Nacional de Alimentación Saludable y Prevención de la Obesidad para concientizar sobre la importancia de una dieta equilibrada, y se han promovido programas como “Argentina Baila” para fomentar el ejercicio físico (Ministerio de Salud de la Nación, 2018). En este sentido, también ha habido un aumento en la oferta de actividades y productos relacionados con la actividad física y la alimentación saludable en el mercado. Gimnasios, estudios de yoga, tiendas de alimentos orgánicos y suplementos deportivos son solo algunos ejemplos de la oferta creciente en este sector (La Nación, 2018). Este auge del interés por la actividad física y la alimentación saludable en Argentina refleja una tendencia global hacia un estilo de vida más saludable y consciente en cuanto a la alimentación y el ejercicio físico.

Altos niveles de obesidad: Los índices de obesidad en mayores de edad en Argentina son considerados altos. Según el Estudio Nacional de Factores de Riesgo realizado en 2018 por el Ministerio de Salud de la Nación, el 34,8% de los argentinos mayores de 18 años tienen obesidad. Además, el mismo estudio muestra que el 63,9% de la población adulta tiene sobrepeso u obesidad.

Popularidad del Pilates y Fitness: El Pilates y el fitness han experimentado un aumento en popularidad en Argentina en las últimas décadas. El método Pilates se introdujo en Argentina en la década de 1970, principalmente a través de bailarines que buscaban una forma de rehabilitación y fortalecimiento del cuerpo (Mazzola, 2018). En las últimas décadas, el Pilates ha ganado popularidad entre una audiencia más amplia, y ahora es común encontrar estudios de Pilates en todo el país (Santos, 2019). En cuanto al fitness, también ha experimentado un auge en Argentina en las últimas décadas. En la década de 1990,

comenzaron a aparecer gimnasios y centros de entrenamiento en todo el país, lo que llevó a un aumento en la popularidad del fitness y el culturismo (López, 2017). En la actualidad, la actividad física es una preocupación cada vez mayor para los argentinos, y muchos buscan formas de mantenerse activos y saludables (Oliva & Quiroga, 2020).

Espacio Pilates Fit se ve influenciado por diversos factores sociales. En primer lugar, el aumento poblacional de Pinamar y el crecimiento de los barrios privados en la zona representan una oportunidad para el negocio, ya que existe una mayor cantidad de personas que podrían estar interesadas en los servicios que se ofrecen. Por otro lado, el nivel socioeconómico de la población también juega un papel importante, ya que es un factor determinante en la capacidad de las personas para pagar por los servicios que se ofrecen. Si el nivel socioeconómico de la zona es alto, es más probable que el negocio tenga éxito, ya que los clientes potenciales tienen más recursos para gastar en sus prácticas de fitness.

El auge del estilo de vida saludable y la popularidad de las disciplinas mencionadas también son factores que puede afectar positivamente al negocio. Cada vez son más las personas que buscan llevar una vida más saludable y activa, lo que aumenta la demanda de servicios como los que ofrece el espacio.

Por otro lado, los altos niveles de obesidad que se registran en muchas zonas del país pueden representar una oportunidad para el negocio, ya que las personas que buscan combatir este problema pueden estar interesadas en las actividades propuestas.

Factores tecnológicos

Avances tecnológicos en Pilates

Pilates con realidad virtual: La tecnología de realidad virtual se está utilizando cada vez más en Pilates para mejorar la experiencia del usuario. Se han desarrollado programas de realidad virtual que permiten a los usuarios realizar ejercicios de Pilates mientras se sumergen en un entorno virtual, lo que puede aumentar la motivación y la diversión en las sesiones de entrenamiento (PilatesEnyTime, s-f).

Equipos con sensores de fuerza: Los equipos de Pilates modernos están equipados con sensores de fuerza que permiten medir la intensidad y la calidad del movimiento de los usuarios durante los ejercicios. Esta tecnología puede ayudar a los usuarios a mejorar su técnica y obtener mejores resultados en menos tiempo (Revista Politécnica, 2011).

Avances tecnológicos en Fitness

Entrenamiento virtual en línea: La pandemia de COVID-19 ha acelerado la tendencia del entrenamiento virtual en línea. Las aplicaciones y plataformas de fitness en línea permiten a los usuarios entrenar desde la comodidad de su hogar y seguir rutinas de ejercicios personalizadas (Conrado Moreno, 2023).

Dispositivos portátiles de seguimiento de la actividad física: Los dispositivos portátiles, como los relojes inteligentes y las pulseras de actividad, se han vuelto populares para el seguimiento de la actividad física. Estos dispositivos pueden medir la frecuencia cardíaca, los pasos, la distancia recorrida y las calorías quemadas, entre otros datos, y proporcionar retroalimentación personalizada a los usuarios (Planet Fitness, s-f).

Aplicaciones de inteligencia artificial: Las aplicaciones de fitness basadas en inteligencia artificial están ganando popularidad. Estas aplicaciones pueden analizar los datos recopilados por los dispositivos portátiles y proporcionar recomendaciones personalizadas para mejorar la actividad física y el bienestar general (Virtual Gim, 2023).

Avance de las redes sociales: Las redes sociales se han convertido en una herramienta cada vez más importante en Argentina, tanto para la comunicación personal como para la comercialización de productos y servicios. Según el informe Digital in 2021 elaborado por We Are Social y Hootsuite, el 73% de la población argentina tiene acceso a Internet, y de ellos, el 90% usa las redes sociales regularmente. Entre las redes sociales más populares en Argentina, destacan Facebook y WhatsApp, que tienen una penetración del 94% y 90% respectivamente. También son muy populares Instagram (76%), YouTube (72%) y Twitter (57%). En cuanto al uso de redes sociales según rangos de edades, el informe mencionado indica que el 96% de los jóvenes de 16 a 24 años utilizan las redes sociales, mientras que el porcentaje disminuye a medida que aumenta la edad, siendo del 86% para el rango de 25 a 34 años y del 56% para personas de 55 años o más.

Las redes sociales son una herramienta importante para los negocios en Argentina, ya que les permiten conectarse con su público objetivo de manera efectiva y económica. Según un estudio realizado por la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE) en 2020, el 47% de las empresas en Argentina usa las redes sociales para vender sus productos y servicios. Además, el mismo estudio indica que el 75% de los usuarios de redes sociales en Argentina sigue marcas y empresas en ellas, lo que representa una gran oportunidad para las empresas que quieren llegar a su público objetivo.

Página web: Las páginas web de los gimnasios donde se puede reservar en línea suelen ser muy útiles para los clientes que buscan una forma rápida y sencilla de programar sus

entrenamientos. La capacidad de hacer reservas en línea es una de las características más valoradas por los clientes de los gimnasios, especialmente por aquellos que tienen un estilo de vida ocupado y necesitan coordinar sus horarios de entrenamiento con otras actividades. En cuanto a la estructura y el diseño de estas páginas, se ha encontrado que la facilidad de uso y la navegación intuitiva son elementos clave para lograr una buena experiencia del usuario. Los sitios web de los gimnasios deben ser claros, concisos y estar enfocados en proporcionar información relevante sobre los servicios ofrecidos y los horarios de entrenamiento disponibles. Asimismo, se recomienda que la reserva en línea sea un proceso sencillo y directo, con una interfaz que permita al cliente seleccionar fácilmente la fecha, la hora y el tipo de clase que desea reservar. Por otro lado, es importante que estas páginas web sean seguras y confiables en cuanto a la protección de la información personal del cliente. Los clientes de los gimnasios valoran mucho la privacidad y la seguridad de sus datos personales, por lo que es necesario que los sitios web cuenten con medidas de seguridad adecuadas para evitar el robo o la divulgación de información confidencial. (Rocfit, s-f)

Los avances tecnológicos en pilates y fitness, junto con el desarrollo de páginas web de gimnasios y el crecimiento de las redes sociales en Argentina, pueden tener un impacto significativo en el negocio de Espacio Pilates Fit. Por un lado, la evolución de la tecnología en la industria del fitness ha permitido el desarrollo de nuevos equipos y programas de entrenamiento que ofrecen experiencias más personalizadas y eficientes a los clientes. Espacio Pilates Fit puede aprovechar estas innovaciones para mejorar su oferta y diferenciarse de la competencia.

Además, la presencia de redes sociales en Argentina ha generado nuevas oportunidades de marketing para Espacio Pilates Fit. Al utilizar estas plataformas de manera efectiva, la empresa puede llegar a un público más amplio y diverso, aumentar su visibilidad en línea y mejorar su reputación digital. Asimismo, el desarrollo de páginas web de gimnasios permite a los clientes reservar en línea, ver horarios y conocer información detallada sobre los servicios ofrecidos. Espacio Pilates Fit puede aprovechar estas herramientas para mejorar su eficiencia y satisfacer las necesidades de sus clientes.

Factores ecológicos

Uso de materiales reciclados: El uso de materiales reciclados en la práctica deportiva se ha convertido en una tendencia cada vez más popular entre los estudios y gimnasios que se enfocan en la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente. En este sentido, algunos estudios están utilizando materiales reciclados para la fabricación de sus equipos (Miguel Ángel Moreno, s-f)

Además, algunos instructores de Pilates están utilizando materiales reciclados para sus clases, por ejemplo, botellas de agua reutilizables en lugar de botellas de plástico desechables. De esta manera, se busca reducir el impacto ambiental de la actividad física y fomentar un estilo de vida más sostenible. En este sentido también se deben tener en cuenta que existen fabricantes de pilates reformer con madera reciclada.

Aumento de consumo de productos orgánicos: El aumento en el consumo de productos orgánicos está relacionado con la preocupación por llevar una alimentación más saludable y sostenible. Según un estudio de la consultora TNS Global, en Argentina el 61% de las personas considera importante el consumo de alimentos orgánicos y el 53% está dispuesto a pagar más por ellos. Este aumento en la demanda de productos orgánicos ha llevado a que cada vez haya más oferta de este tipo de alimentos en tiendas y supermercados, así como en ferias y mercados de agricultores. (Irene Hartmann, 2019)

En el ámbito del pilates, aunque no se utilicen productos orgánicos directamente en la práctica, el aumento en la conciencia sobre una alimentación saludable y sostenible puede llevar a que los practicantes de pilates tengan una mayor preocupación por su bienestar integral y por el cuidado del medio ambiente en general.

En conclusión, Espacio Pilates Fit puede aprovechar los factores ecológicos mencionados para mejorar su compromiso con el medio ambiente y la salud de sus clientes. El uso de materiales reciclados para la actividad de pilates y fitness puede reducir su huella de carbono y fomentar un estilo de vida más sostenible.

Además, el aumento del consumo de productos orgánicos puede ser un tema importante en los talleres que brinda Espacio Pilates Fit, permitiendo a los clientes comprender los beneficios de una alimentación saludable y sostenible.

En resumen, estos factores ecológicos pueden ser una oportunidad para Espacio Pilates Fit para diferenciarse de la competencia y mejorar su impacto social y ambiental.

Factores legales

Para abrir un gimnasio en Pinamar, es necesario cumplir con ciertos requisitos establecidos por la municipalidad local.

Título Justificativo Ocupación Local: Contratos y/o boletos sellados en ARBA y firmas certificadas del locador y locatario ante escribano o entidad bancaria. En caso de ser propietarios del local, presentar la escritura correspondiente. En caso de existir condóminos, presentar consentimiento de los mismos con firmas certificadas de igual manera. Si el local pertenece a una propiedad horizontal deberá presentar Reglamento de Copropiedad que permita el uso deseado, ocupación de espacio público si fuera el caso.

C.U.I.T. / Monotributo/ Autónomo: Inscripción (Constancia activo en web) y último pago Responsable Inscriptos, Socio Gerente, Presidente o Responsable.

Inscripción en Ingresos Brutos: Del rubro y en el domicilio a habilitar.

DNI del Titular: En caso de personas jurídicas, presentar estatuto social, acta de asamblea y acta de designación de autoridades vigentes. Apoderados, poder para actuar.

DDJJ Tasa Variable: solo en casos de Responsable Inscriptos en CUIT.

Certificado de libre deuda alimentaria: El Registro de Deudores Alimentario fue creado por la Ley 13.074 y tiene por objeto registrar por orden judicial a todo obligado u obligada al pago de alimentos por sentencia firme o por convenio homologado judicialmente, que adeude determinado número de cuotas (tres cuotas consecutivas o cinco alternadas) previa intimación al pago.

Las habilitaciones abonan una tasa de habilitación que depende de tres factores: la actividad a desarrollar, la zona donde se encuentra el local físico y la superficie del mismo. Se extienden por el período que abarca el contrato de locación o comodato, que deberán ser los prescriptos por el Código Civil y Comercial (3 años) atento a ser ésta una norma de orden público En el caso de ser propietarios del inmueble, la habilitación no tiene caducidad si no se cambia el rubro. En ese caso deberá realizarse una nueva habilitación que tampoco caducará, sin perjuicio de que el Municipio solicite actualizaciones de datos periódicamente cada cinco años. (Municipalidad de Pinamar. s.f.)

Matriz EFE

Matriz de evaluación de factores externos EFE

	Factores	Peso	Valor	Valor ponderado
Oportunidades				
1	Aumento de la conciencia sobre salud y bienestar	0.06	4	0.24
2	Mayor demanda de entrenamiento personalizado	0.07	3	0.21
3	Aumento de la popularidad del Pilates y Fitness	0.06	4	0.24
4	Tecnología a disposición	0.05	4	0.20
5	Creciente demanda de servicios de alimentación saludable	0.09	3	0.27
6	Obesidad creciente	0.04	2	0.08
7	Políticas de salud general	0.03	2	0.06
8	Aumento poblacional	0.07	3	0.21
9	Avance de las redes sociales	0.06	4	0.24
Amenazas				
1	Competidores instalados en el mercado	0.07	2	0.14
2	Disponibilidad de alternativas a bajo costo	0.09	1	0.09
3	Aumento generalizado de los precios	0.04	2	0.08
4	Restricción a las importaciones	0.03	3	0.09
5	Costos impositivos	0.09	2	0.18
6	Costos laborales	0.09	2	0.18
7	Poca disponibilidad de salones para alquilar	0.06	4	0.24
		1		2.75

El puntaje obtenido en la matriz EFE de Espacio Pilates Fit es de 2,75, lo que indica que la empresa tiene un buen posicionamiento para aprovechar las oportunidades del mercado y hacer frente a las amenazas que puedan surgir. Es importante destacar que la demanda creciente por servicios de salud y bienestar, el aumento en la popularidad del Pilates y Fitness, así como la disponibilidad de tecnología, son factores que pueden ser aprovechados por Espacio Pilates Fit para incrementar su presencia en el mercado y generar mayores ingresos.

Por otro lado, es importante mencionar que la presencia de competidores establecidos en el mercado y la disponibilidad de alternativas a bajo costo pueden representar desafíos para el crecimiento de la empresa, que, gestionados adecuadamente, pueden ser superados para mantener y fortalecer la posición de la empresa en el mercado.

En líneas generales, la puntuación obtenida refleja una posición favorable para que Espacio Pilates Fit continúe expandiendo su negocio, utilizando las oportunidades del mercado y enfrentando posibles amenazas. La empresa debe enfocarse en fortalecer su posición en el mercado y buscar una mejora continua en la calidad de sus servicios para mantener su competitividad a largo plazo.

Micro entorno

Las Cinco Fuerzas Competitivas (Porter)

El análisis de las cinco fuerzas de Porter es una herramienta útil para evaluar la competitividad de una empresa en un mercado determinado.

Rivalidad entre competidores existentes: FUERZA ALTA. La rivalidad entre competidores existentes en el mercado del fitness y pilates es alta, ya que hay centros y gimnasios que ofrecen servicios similares a los de Espacio Pilates Fit, como, por ejemplo, La Delfina e Inspira Pilates Pinamar, siendo estas las que se toman como referencia y se describen en la matriz de grupos estratégicos.

La rivalidad se debe principalmente a la presión que ejercen estos competidores sobre la experiencia y trayectoria en el mercado y la calidad de los servicios ofrecidos ya que los consumidores presentan cada vez niveles más exigentes.

Los clientes esperan recibir una atención personalizada, instalaciones modernas y limpias, y profesionales capacitados y experimentados. Espacio Pilates Fit debe garantizar que sus servicios cumplan con las expectativas de los clientes para poder retenerlos y atraer a nuevos clientes.

En términos de precios, la competencia en este mercado puede representar un desafío, siendo complejo competir con empresas que, si bien ofrecen una propuesta más

básica, cuentan con precios más bajos y promociones especiales. Espacio Pilates Fit debe ser capaz de competir en precio y calidad para mantener y aumentar su cuota de mercado. Esto puede lograrse mediante la oferta de servicios únicos, la promoción de la marca y la creación de una experiencia de usuario excepcional.

Amenaza de nuevos competidores: FUERZA MEDIA. La barrera de entrada en cuanto al costo del equipamiento es alta, ya que se requiere de un conjunto de equipos y herramientas específicas por cada usuario de manera individual para la práctica de pilates y fitness, lo que puede desalentar a nuevos competidores a ingresar al mercado.

No obstante, debido a la popularidad de las disciplinas, la fabricación de equipamientos ha aumentado disminuyendo en parte su valor en los últimos años, lo que podría aumentar la competencia.

En otro orden, los conocimientos en el rubro son necesarios para ofrecer un servicio de calidad y diferenciarse de la competencia, lo que requiere de tiempo y dedicación para adquirir la experiencia necesaria, representando una barrera más de entrada.

En cuanto a los trámites de habilitación y permisos necesarios para abrir un gimnasio en Pinamar, también, pueden constituir una barrera más, debido cumplimiento de requisitos y documentación a presentar para operar conforme a la normativa vigente.

Por lo tanto, aunque la amenaza de nuevos competidores representa una fuerza media, es importante para Espacio Pilates Fit seguir innovando y mejorando su oferta de servicios para mantener una ventaja competitiva y atraer a clientes. Además, puede ser útil establecer alianzas estratégicas con otras empresas del rubro para mantener una posición sólida en el mercado.

Amenaza de productos sustitutos: FUERZA MEDIA. Se refiere a la posibilidad de que los consumidores opten por productos o servicios similares que pueden satisfacer sus necesidades de manera más efectiva o económica que los ofrecidos por Espacio Pilates Fit. En este caso, se pueden considerar como productos sustitutos no solo a otros gimnasios, sino también a la posibilidad de hacer ejercicio de manera gratuita en los parques y plazas, así como a los cursos gratuitos en línea sobre alimentación saludable.

La competencia por los productos sustitutos puede afectar la demanda y los precios de los productos y servicios de Espacio Pilates Fit. En el caso de los cursos gratuitos en línea sobre alimentación saludable, por ejemplo, pueden reducir la demanda de los talleres ofrecidos por Espacio Pilates Fit, ya que los consumidores pueden adquirir conocimientos similares sin tener que pagar por ellos.

Por otro lado, la posibilidad de hacer ejercicio de manera gratuita en los parques y plazas puede atraer a consumidores que buscan ahorrar dinero en su rutina de ejercicios.

Sin embargo, cabe mencionar que algunos consumidores pueden preferir pagar por el servicio y tener la comodidad y variedad de opciones que ofrece un gimnasio, como es el caso de Espacio Pilates Fit.

Poder de negociación de los proveedores: FUERZA BAJA. se refiere a la capacidad de los proveedores para aumentar los precios de los insumos o reducir la calidad de los mismos, lo que puede afectar la rentabilidad del negocio. En el caso de Espacio Pilates Fit, los principales proveedores son los fabricantes de equipos de pilates y fitness, así como los proveedores de materiales y suministros necesarios para la actividad física.

En cuanto a los fabricantes de equipos, existe una amplia gama de proveedores en el mercado, lo que reduce el poder de negociación de cada uno de ellos. Además, el mercado de equipos de pilates y fitness no está dominado por un solo proveedor, lo que significa que Espacio Pilates Fit puede negociar con varios proveedores para obtener mejores precios y condiciones.

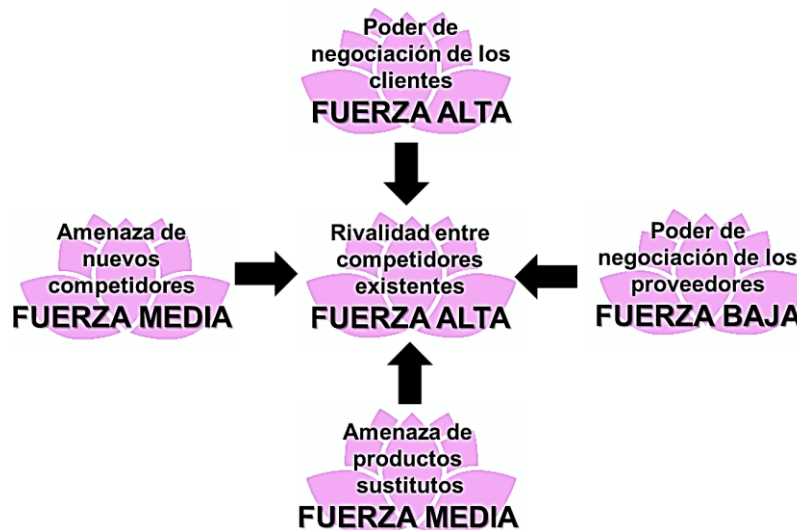
Por su parte, en el caso de los proveedores de materiales y suministros menores, la mayoría de ellos son pequeñas y medianas empresas locales, lo que también reduce su poder de negociación. Sin embargo, es importante para Espacio Pilates Fit mantener buenas relaciones con estos proveedores para garantizar la calidad y la continuidad de los suministros necesarios para su actividad.

Poder de negociación de los clientes: FUERZA ALTA. Se refiere a la capacidad de los clientes de influir en los precios, la calidad y la oferta de productos o servicios que ofrecen las empresas. En el caso de Espacio Pilates Fit, los clientes tienen un poder de negociación relativamente alto debido a la diversidad de opciones disponibles en el mercado. Además, los clientes pueden fácilmente comparar precios y servicios ofrecidos por otros gimnasios en la zona. El hecho de que existan numerosos gimnasios y opciones de entrenamiento físico en la zona puede hacer que los clientes sean más exigentes en cuanto a los precios y la calidad de los servicios ofrecidos por Espacio Pilates Fit. Si los clientes sienten que los precios son demasiado altos o que la calidad de los servicios no está a la altura de sus expectativas, es probable que opten por otros gimnasios o entrenamientos alternativos, como hacer ejercicio en casa o en el exterior. Además, con la creciente popularidad de los cursos y programas gratuitos de alimentación saludable en línea, los clientes pueden optar por estos recursos en lugar de los ofrecidos por Espacio Pilates Fit.

Para mantener su base de clientes y atraer nuevos clientes, Espacio Pilates Fit debe estar en constante mejora de sus servicios y precios, y estar al tanto de las tendencias del mercado y las demandas de los clientes.

El hecho de que Espacio Pilates Fit tenga un enfoque especializado en pilates y fitness puede ayudar a retener a clientes que prefieren ese tipo de entrenamiento, y atraer a aquellos que buscan un enfoque más específico. Además, la oferta de talleres y charlas sobre alimentación saludable puede ser un valor agregado que los clientes aprecian y que ayuda a fidelizarlos.

En conclusión, al analizar las cinco fuerzas de Porter en relación a Espacio Pilates Fit, se puede destacar que el poder de negociación de los clientes y la rivalidad entre los competidores existentes son las fuerzas más significativas que enfrenta el negocio. El costo del equipamiento y la necesidad de habilidades específicas en el rubro pueden actuar como barreras de entrada para nuevos competidores. Por otro lado, la amenaza de productos sustitutos es moderada, ya que, aunque los clientes pueden optar por hacer ejercicio en espacios públicos o seguir cursos gratuitos en línea, Espacio Pilates Fit ofrece un servicio especializado y personalizado que los productos sustitutos no pueden igualar. Por último, el poder de negociación de los proveedores es bajo, lo que indica que hay cierta flexibilidad en la gestión de los costos. En general, Espacio Pilates Fit debe mantenerse al tanto de las tendencias y adaptarse a los cambios en el mercado para seguir siendo competitivo en el futuro.



Matriz MPC


La matriz de perfil competitivo es una herramienta de análisis estratégico que permite evaluar la posición competitiva de una empresa en comparación con sus competidores directos en el mercado. Esta matriz se construye a partir de la identificación de los factores críticos de éxito en el sector o industria en que se desenvuelve la empresa, y la evaluación de su desempeño en cada uno de estos factores.


Los factores críticos de éxito son aquellas variables o características que determinan el éxito o fracaso de una empresa en un mercado específico, y que deben ser considerados


cuidadosamente para la formulación de estrategias efectivas. En el caso de un gimnasio como Espacio Pilates Fit, algunos de los factores críticos de éxito pueden ser la tecnología del equipamiento, la ubicación, el precio, la variedad de servicios, los servicios complementarios, el personal capacitado, el marketing digital y el espacio físico.


La matriz de perfil competitivo se utiliza para identificar las fortalezas y debilidades de una empresa en comparación con sus competidores directos en el mercado, y para determinar las estrategias que pueden ser implementadas para mejorar su posición competitiva. En la matriz, se asigna un puntaje a cada empresa en función de su desempeño en cada factor crítico de éxito, y se compara con el desempeño de los competidores. Esto permite identificar las áreas en las que la empresa necesita mejorar, y las áreas en las que ya está teniendo un buen desempeño.


Se describirá cada factor:


 **Tecnología del equipamiento:** juega un papel fundamental en el rubro, ya que puede ser un factor determinante en cuanto a la calidad de los servicios ofrecidos. Esto se debe a la precisión que brinda para realizar las prácticas, así como al nivel de confort y calidad de los materiales utilizados en su construcción, lo cual puede marcar la diferencia en la experiencia del cliente.


 **Precio:** Es un factor a considerar al momento de la elección de los clientes, ya que influye directamente en su capacidad de pago y en la percepción del valor que están recibiendo. Es importante considerar el segmento de público objeto, el valor agregado y los precios de la competencia para esta variable.


 **Ubicación:** la ubicación del negocio es un factor fundamental para el éxito, ya que debe estar en una zona estratégica que sea accesible para los clientes potenciales y que cuente con buena visibilidad.

 **Variedad de servicios:** La variedad de servicios ofrecidos es un factor esencial para atraer y retener clientes, ya que les brinda la posibilidad de encontrar múltiples propuestas que se ajusten a sus necesidades y preferencias.

 **Servicios complementarios:** Los servicios complementarios, como la nutrición o los talleres, son un factor importante para diferenciar el negocio de la competencia y brindar una experiencia integral a los clientes.

 **Personal capacitado:** El personal capacitado y con experiencia es indispensable para brindar servicios de calidad y generar confianza en los clientes.

 **Marketing digital:** La presencia y la estrategia en línea son un factor clave para llegar a más clientes potenciales y generar un mayor alcance y visibilidad.

 **Espacio físico:** El espacio físico en el que se ofrece el servicio determina la experiencia del cliente, por lo tanto, debe ser atractivo, limpio, cómodo y seguro.

En Pinamar no existe un centro que ofrezca los mismos servicios que pretende ofrecer Espacio Pilates Fit, por lo tanto, para poder realizar una comparación efectiva y objetiva, se agregará al precio de cada centro de entrenamiento, el costo de talleres saludables. Como se mostrará más adelante, el costo promedio de talleres de alimentación saludable ronda los \$6000 e incluyen 4 encuentros online mensuales. En este sentido, este mecanismo se realiza en cuanto al precio para poder tener una comparación lo más aproximada posible, ya que, referido a los demás factores, sólo se puede evaluar al centro de entrenamiento en sí. Bajo estos supuestos, los precios quedarían conformados de la siguiente manera:

- **La Delfina:** \$8.000 3 veces por semana pilates + \$6.000 2 veces por semana fitness + \$1.500 1 taller mensual de alimentación saludable = **\$15.500**
- **Inspira Pilates Pinamar:** \$7.000 3 veces por semana pilates + \$6.000 2 veces por semana fitness + \$1.500 1 taller mensual de alimentación = **\$14.500**
- **Espacio Pilates Fit:** Paquete Balance 5 veces por semana con pase libre a pilates y fitness en todas sus disciplinas + 1 taller mensual de alimentación = **\$14.000**

Matriz de perfil competitivo MPC

	Calificación	La Delfina		Inspira Pilates Pinamar		Espacio Pilates Fit	
		Peso	Valor	Peso	Valor	Peso	Valor
Tecnología en equipamiento	0.13	4	0.52	2	0.26	3	0.39
Precio	0.11	1	0.11	2	0.22	2	0.22
Ubicación	0.09	2	0.18	3	0.27	2	0.18
Variedad de actividades	0.12	4	0.48	2	0.24	3	0.36
Servicios complementarios	0.13	1	0.13	1	0.13	3	0.39
Personal capacitado	0.13	4	0.52	4	0.52	4	0.52
Marketing digital	0.14	2	0.28	3	0.42	4	0.56
Espacio físico	0.15	4	0.60	1	0.15	2	0.30
	1		2.82		2.21		2.92

En la matriz de perfil competitivo se han considerado diferentes factores clave de éxito para el sector de gimnasios y entrenamiento personal.

En base a esta matriz, se puede observar que La Delfina es el gimnasio que presenta puntaje intermedio, distinguiéndose por su tecnología en equipamiento, variedad de actividades, personal capacitado y espacio físico completo para realizar las actividades.

Por su parte, Inspira Pilates Pinamar tiene un puntaje inferior, y solo se destaca en ubicación y personal calificado. Esto podría indicar que Inspira busca diferenciarse en el mercado a través de una ubicación estratégica en la ciudad y un equipo de trabajo especializado.

En cuanto a la propuesta de Espacio Pilates Fit, presenta el mayor puntaje y destaca en personal capacitado, marketing digital y servicios complementarios principalmente, lo que

sugiere que la empresa ha enfocado sus esfuerzos en contar con un equipo de trabajo con formación de alto nivel, en la promoción de sus servicios a través de plataformas digitales y el ofrecimiento de una propuesta integral de enfoque holístico que combina el pilates, el fitness y la educación en nutrición y alimentación saludable.

En resumen, la matriz de perfil competitivo permite identificar las fortalezas y debilidades de cada espacio en relación a los factores clave de éxito del sector. De esta manera, se puede analizar la posición de cada empresa en el mercado y desarrollar estrategias para mejorar su competitividad.

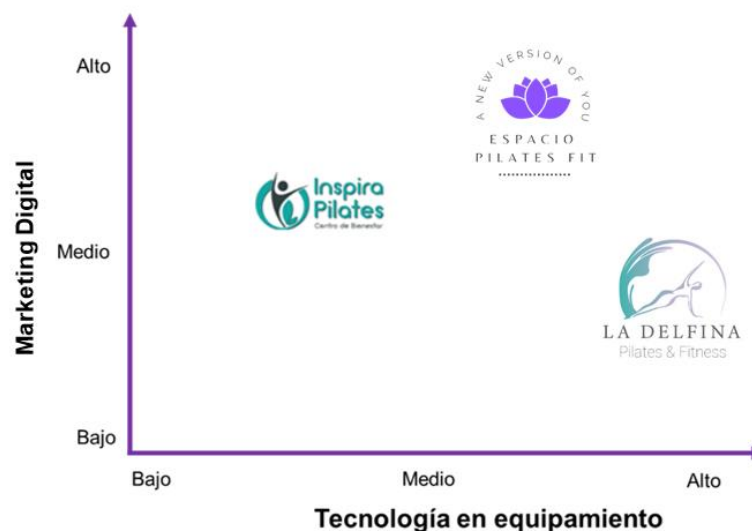
La Delfina Pilates & Fitness

- Página web: <https://la-delfina-pilates-y-fitness.negocio.site/>
- Instagram: <https://www.instagram.com/ladelfinapilatesfitness/>
- Facebook: no posee
- YouTube: no posee
- Twitter: no posee

Inspira Pilates Pinamar

- Página web: <https://inspira-pilates-pinamar.negocio.site/>
- Instagram: <https://www.instagram.com/inspira.pilatespinamar/>
- Facebook: <https://www.facebook.com/PilatesenPinamar/>
- YouTube: no posee
- Twitter: no posee

Matriz de grupos estratégicos



Matriz EFI

Matriz de evaluación de factores internos EFI

	Factores	Peso	Valor	Valor ponderado
Fortalezas				
1	Tecnología en equipamiento	0.08	3	0.24
2	Ubicación estratégica	0.07	4	0.28
3	Servicio complementario de nutrición	0.06	4	0.24
4	Personal capacitado	0.08	4	0.32
5	Marketing digital	0.06	4	0.24
6	Enfoque en la salud y bienestar holístico	0.08	4	0.32
7	Ambiente acogedor y agradable	0.05	3	0.15
8	Servicio de emergencias médicas	0.02	3	0.06
9	Espacio climatizado	0.03	3	0.09
Debilidades				
1	Horarios fijos	0.08	1	0.08
2	Limitado espacio físico	0.07	1	0.07
3	Precio por paquete de servicios	0.06	1	0.06
4	Dependencia de la demanda del Pilates y el Fitness	0.08	2	0.16
5	Falta de instalaciones adicionales (vestuarios, duchas)	0.05	2	0.10
6	Falta de posicionamiento en las redes sociales	0.07	2	0.14
7	Falta de trayectoria y experiencia	0.06	2	0.12
		1		2.67

Espacio Pilates Fit es un centro de Pilates y Fitness que ofrece una variedad de servicios en el campo del bienestar holístico. Sus fortalezas incluyen la tecnología de su equipamiento, la ubicación estratégica, el servicio complementario de nutrición, el personal capacitado y el enfoque en la salud y bienestar holístico. Además, su ambiente acogedor y agradable, el servicio de emergencias médicas y el espacio climatizado también son puntos fuertes.

Por otro lado, Espacio Pilates Fit presenta algunas debilidades, entre las cuales destacan horarios fijos, el limitado espacio físico, la dependencia de la demanda del Pilates y el Fitness y su precio por paquete de servicios comparativamente con propuestas más básicas disponibles en el mercado. Además, la falta de instalaciones adicionales como vestuarios y duchas, la falta de posicionamiento en las redes sociales y de trayectoria y experiencia también son debilidades a tener en cuenta.

En cuanto a su desempeño en la matriz EFI, Espacio Pilates Fit obtuvo una puntuación de 2,67, lo que indica que tiene un perfil competitivo que supera la media en el sector del Pilates y Fitness perfilando como estable y sólido para su implantación.

Para potenciar las fortalezas de Espacio Pilates Fit, se recomienda enfocarse en su tecnología de equipamiento, su personal altamente capacitado y su enfoque en el bienestar holístico. Esto se puede lograr mediante la promoción a través de campañas de marketing digital, aumentando la cantidad de talleres y actividades que se ofrecen y fortaleciendo la

presencia en las redes sociales, como así también, brindando la opción desde la web que los clientes puedan visualizar las clases grabadas siguiendo el plan de entrenamiento online en caso de no poder concurrir de manera presencial al establecimiento.

Para minimizar las debilidades de Espacio Pilates Fit, se sugiere trabajar en la variedad de actividades que ofrecen incorporando nuevas disciplinas de acuerdo a la tendencia del rubro. También trabajar sobre el posicionamiento en redes sociales y en la construcción de una trayectoria y experiencia sólida en el mercado. En cuanto a la modalidad de precio por paquete de servicios para mantener el enfoque holístico, se podría analizar la competencia y hacer ajustes en la estrategia de precios, si se considera necesario.

FODA

Fortalezas

- 1 Tecnología en equipamiento
- 2 Ubicación estratégica
- 3 Servicio complementario de nutrición
- 4 Personal capacitado
- 5 Marketing digital
- 6 Enfoque en la salud y bienestar holístico
- 7 Ambiente acogedor y agradable
- 8 Servicio de emergencias médicas
- 9 Espacio climatizado

Oportunidades

- 1 Aumento de la conciencia sobre salud y bienestar
- 2 Mayor demanda de entrenamiento personalizado
- 3 Aumento de la popularidad del Pilates y Fitness
- 4 Tecnología a disposición
- 5 Creciente demanda de servicios de alimentación saludable
- 6 Obesidad creciente
- 7 Políticas de salud general
- 8 Aumento poblacional
- 9 Avance de las redes sociales

Debilidades

- 1 Horarios fijos
- 2 Limitado espacio físico
- 3 Precio por paquete de servicios
- 4 Dependencia de la demanda del Pilates y el Fitness
- 5 Falta de instalaciones adicionales (vestuarios, duchas)
- 6 Falta de posicionamiento en las redes sociales
- 7 Falta de trayectoria y experiencia

Amenazas

- 1 Competidores instalados en el mercado
- 2 Disponibilidad de alternativas a bajo costo
- 3 Aumento generalizado de los precios
- 4 Restricción a las importaciones
- 5 Costos impositivos
- 6 Costos laborales
- 7 Poca disponibilidad de salones para alquilar

Análisis FODA

🌸 Estrategia FO: "**Planes personalizados**" F3, F4, F6, O1, O2, O5

Esta estrategia implica la creación de planes personalizados que no solo incluyen entrenamiento físico, sino también un plan nutricional para cada cliente, adaptado a sus necesidades y objetivos individuales.

El enfoque holístico de la empresa permite que los planes se adapten a las necesidades de cada individuo, teniendo en cuenta factores como su edad, peso, altura, nivel de actividad, objetivos de entrenamiento y preferencias alimentarias.

Para implementar esta estrategia, se pueden utilizar las siguientes tácticas:

1. Contratar a un equipo de nutricionistas y entrenadores personales capacitados para diseñar e implementar planes personalizados para cada cliente.
2. Utilizar la tecnología en equipamiento para medir el progreso de los clientes y ajustar sus planes en consecuencia. Por ejemplo, se pueden utilizar dispositivos de seguimiento de la actividad física y la nutrición para recopilar datos precisos sobre la ingesta de alimentos, el consumo de calorías y el progreso del entrenamiento.
3. Realizar campañas de marketing digital que promuevan los planes personalizados y el enfoque holístico de la empresa. Las redes sociales y las páginas web para gimnasios son una excelente manera de llegar a un público amplio y comunicar los beneficios de la estrategia FO.

En resumen, la estrategia "Planes personalizados" (FO), se enfoca en aprovechar las fortalezas de la empresa en servicio complementario de nutrición (F3), personal capacitado (F4) y enfoque holístico (F6), y en combinarlas con las oportunidades de aumento de la conciencia sobre salud y bienestar (O1), mayor demanda de entrenamiento personalizado (O2) y aumento de la demanda de servicios de alimentación saludable (O5), Implementando tácticas como la contratación de expertos en nutrición y entrenamiento, el uso de tecnología de seguimiento, campañas de marketing digital, la empresa puede establecerse como líder en planes personalizados y satisfacer las necesidades únicas de cada cliente.

Estrategia FA: "**Intensas campañas en redes sociales**" F5, F7, F9, A1, A2

Consiste en invertir en publicidad en línea a través de plataformas como Facebook e Instagram, aprovechar las opciones publicitarias específicas de cada plataforma, crear contenido de calidad, interactuar con los seguidores y monitorear y analizar los resultados.

Para implementar esta estrategia se pueden utilizar las siguientes tácticas:

1. Inversión en campañas pagas en redes sociales: Facebook e Instagram son dos plataformas en línea que ofrecen herramientas de publicidad muy eficientes para los anunciantes. Con una inversión adecuada, se pueden crear campañas publicitarias que lleguen a un público específico, lo que aumentará la visibilidad de la marca y la posibilidad de adquirir nuevos clientes.
2. Utilización de características específicas de las plataformas: Facebook e Instagram ofrecen opciones publicitarias que pueden ser aprovechadas para la promoción del negocio. Por ejemplo, en Facebook se puede utilizar la opción de "publicidad de retargeting" para mostrar anuncios a personas que ya han visitado la página web del espacio. En Instagram, se pueden crear anuncios con la opción "carousel" para mostrar varios productos o servicios en una sola publicación.

3. Creación de contenido de calidad: las redes sociales son una excelente manera de mostrar el contenido del negocio. Se deben publicar fotos y videos de calidad que muestren las instalaciones, los entrenadores y los clientes felices. También es importante publicar consejos sobre salud y fitness para fomentar la interacción con los seguidores.
4. Interacción con los seguidores: es importante responder a los comentarios y mensajes que se reciban a través de las redes sociales. Esto creará una comunidad en línea y generará un mayor compromiso por parte de los clientes actuales y potenciales.
5. Monitoreo y análisis de los resultados: se deben monitorear las campañas publicitarias y el contenido publicado en las redes sociales. De esta manera, se pueden analizar los resultados y hacer ajustes en la estrategia según sea necesario.

La estrategia "Intensas campañas en redes sociales" (FA) se enfoca en aprovechar al máximo el potencial de Facebook e Instagram para promocionar el negocio. Se busca invertir en campañas publicitarias pagas para llegar a un público más amplio y diverso, y generar mayor interacción con la marca en las redes sociales. Esta estrategia se basa en las fortalezas del negocio en cuanto a marketing digital (F5), ambiente acogedor y agradable (F7), y espacio climatizado (F9) y en las amenazas del mercado en cuanto a los competidores ya instalados en el mercado (A1), y la disponibilidad de alternativas a bajo costo (A2). Al implementar esta estrategia, se espera atraer nuevos clientes y consolidar la presencia del negocio en las redes sociales para aumentar su alcance y visibilidad.

 Estrategia DO: **"Creación de grupos de apoyo y seguimiento"** D2, D3, O1, O3, O6, O8

Los grupos de apoyo y seguimiento pueden ser de diferentes tipos, desde grupos de entrenamiento en conjunto hasta grupos de seguimiento nutricional y psicológico. Estos grupos permitirán a los clientes apoyarse mutuamente, establecer objetivos en común y recibir seguimiento constante, lo que aumentará su motivación y compromiso con el programa de bienestar. Además, permitirá a los clientes de Espacio Pilates Fit sentirse más acompañados en su proceso de mejora de la salud y alcanzar sus objetivos de manera más efectiva. Esto no solo mejorará la satisfacción del cliente, sino que también creará una comunidad dentro del centro de entrenamiento, lo que a su vez promoverá el boca a boca y la lealtad del cliente.

Para implementar esta estrategia se pueden utilizar las siguientes tácticas:

1. Identificar a los clientes interesados en participar en los grupos y ofrecerles una reunión informativa sobre los objetivos y beneficios de la estrategia.
2. Diseñar un programa de seguimiento y apoyo semanal para cada grupo, que incluya sesiones de entrenamiento y asesoramiento nutricional personalizado.

3. Establecer objetivos realistas y específicos para cada miembro del grupo y hacer un seguimiento de su progreso.
4. Promover la interacción y el apoyo mutuo entre los miembros del grupo, a través de actividades y dinámicas que fomenten la colaboración y la motivación.
5. Ofrecer incentivos y reconocimientos a los miembros del grupo que logren sus objetivos y mantengan un compromiso activo con el programa.
6. Medir y analizar periódicamente los resultados del programa y ajustar las tácticas en función de los logros y desafíos encontrados.

La estrategia de "Creación de grupos de apoyo y seguimiento" (DO) aborda las debilidades de limitado espacio físico (D2) y precio por paquete de servicios (D3), mientras aprovecha las oportunidades de aumento de la conciencia sobre salud y bienestar (O1), aumento de la popularidad del Pilates y Fitness (O3), obesidad creciente (O6) y aumento poblacional (O8). La creación de grupos pequeños de 5 personas y su seguimiento semanal por parte de Espacio Pilates Fit permite abordar estas debilidades y oportunidades, al mismo tiempo que ofrece a los clientes un ambiente de apoyo emocional y resolución de dudas y consultas de manera personalizada. Con esta estrategia, Espacio Pilates Fit puede aumentar su alcance y fidelización de clientes, ofreciendo un valor agregado y diferencial en el mercado del fitness y bienestar.

Estrategia DA "**Optimización de los recursos humanos**" (D3, A1, A6)

Se busca abordar la debilidad de precio por paquete de servicios (D3) a través de la contratación de personal capacitado en nutrición y alimentación saludable. Esta medida permite que el personal pueda brindar una atención integral y personalizada a los clientes, lo que aumenta la calidad de los servicios ofrecidos por Espacio Pilates Fit.

Además, esta estrategia también busca enfrentar las amenazas de competidores instalados en el mercado (A1) y costos laborales (A6) al diferenciar la oferta de servicios de la competencia y al utilizar de manera más eficiente los recursos humanos. Al contar con personal capacitado en distintas áreas, Espacio Pilates Fit puede ofrecer un servicio más completo y de mayor calidad que su competencia, lo que aumenta su atractivo para los clientes y mejora su posición en el mercado.

Para implementar esta estrategia se pueden utilizar las siguientes tácticas:

1. Contratar instructores en Pilates y Fitness con experiencia en nutrición y alimentación saludable.
2. Ofrecer un servicio adicional a los clientes de Espacio Pilates Fit, en el que se les brinde consejos sobre nutrición y alimentación saludable por parte de los instructores, sin costo extra para el cliente.

3. Implementar una sección en el sitio web de Espacio Pilates Fit donde se brinde información sobre nutrición y alimentación saludable, con consejos y recomendaciones.
4. Realizar campañas de marketing para promocionar el servicio de asesoramiento en nutrición y alimentación saludable, como una manera de diferenciarse de la competencia y atraer a nuevos clientes.

En conclusión, la estrategia DA "Optimización de los recursos humanos" (DA) busca maximizar la eficiencia y rentabilidad del negocio mediante la incorporación de personal con habilidades y conocimientos en nutrición y alimentación saludable. De esta manera, se mitiga el precio por paquete de servicios (D3), mientras se enfrentan las amenazas de la competencia en el mercado (A1) y los costos laborales (A6). Las tácticas para implementar esta estrategia incluyen la contratación de personal capacitado, la implementación de talleres de nutrición y alimentación saludable, y la promoción de estas actividades para aumentar la satisfacción del cliente y la retención.

Objetivos

Corto Plazo

1. Al finalizar el primer año, lograr ventas totales de al menos \$25.000.000 a través de la oferta de paquetes personalizados de entrenamiento físico y nutrición.

Este objetivo es SMART porque es específico en cuanto a la cantidad de ventas que se quieren alcanzar (\$25.000.000), medible ya que se puede cuantificar el progreso en términos de ventas, alcanzable ya que es una meta realista para el primer año de operaciones, relevante ya que está relacionado con el éxito financiero del negocio y el plazo de tiempo es temporal.

2. Al finalizar el primer año, contar con una base de datos de 200 clientes potenciales interesados en los servicios de Espacio Pilates Fit, a través de la implementación de estrategias de marketing digital y redes sociales.

Este objetivo es SMART porque es específico en cuanto a la cantidad de clientes potenciales que se quieren captar (200), medible ya que se puede cuantificar el progreso en términos de captación de clientes potenciales, alcanzable ya que es una meta realista para el primer año de operaciones, relevante ya que está relacionado con el éxito del negocio y el plazo de tiempo es temporal.

3. Al finalizar el primer año, contar con al menos 2 instructores capacitados y certificados en Pilates y nutrición para ofrecer un servicio integral y de calidad a los clientes.

Este objetivo es SMART porque es específico en cuanto a la cantidad de instructores capacitados y certificados que se quieren tener (al menos 2), medible ya que se puede

cuantificar el progreso en términos de contratación y certificación de instructores, alcanzable ya que es una meta realista para el primer año de operaciones, relevante ya que está relacionado con la calidad del servicio ofrecido y el plazo de tiempo es temporal.

4. Al finalizar el primer año, mantener un índice de satisfacción del cliente de al menos el 70%, a través de la implementación de encuestas de satisfacción y feedback constante.

Este objetivo es SMART porque es específico en cuanto al índice de satisfacción que se quiere mantener (al menos el 70%), medible ya que se puede cuantificar el índice de satisfacción a través de encuestas, alcanzable ya que es una meta realista para el primer año de operaciones, relevante ya que está relacionado con la calidad del servicio ofrecido y el plazo de tiempo es temporal.

Mediano Plazo

1. Al finalizar el segundo año, incrementar las ventas totales en un 8% a través de la expansión de la oferta de servicios y la fidelización de los clientes actuales.

Este objetivo es SMART porque es específico ya que establece una meta clara y concreta, que es aumentar las ventas en un porcentaje determinado (8%). Es medible, ya que se puede monitorear y evaluar el progreso hacia la meta a través de las ventas totales. Es alcanzable, porque se basa en el crecimiento previo del negocio y en la implementación de estrategias para la expansión de la oferta de servicios y la fidelización de los clientes. Es relevante, porque está alineado con el objetivo general de crecimiento y éxito del negocio. Y finalmente, es temporal, porque establece un plazo específico para alcanzar la meta, en este caso al finalizar el segundo año.

2. Al finalizar el segundo año, contar con una base de datos de 250 clientes potenciales interesados en los servicios de Espacio Pilates Fit, a través de la implementación de estrategias de marketing digital y redes sociales.

Este objetivo es SMART porque es específico, ya que establece una meta clara y concreta de contar con una base de datos de 250 clientes potenciales interesados en los servicios de Espacio Pilates Fit. Es medible, ya que se puede monitorear y evaluar el progreso hacia la meta a través del seguimiento de la base de datos de clientes potenciales. Es alcanzable, porque se basa en la implementación de estrategias de marketing digital y redes sociales para llegar a un público más amplio y generar interés en los servicios ofrecidos. Es relevante, porque está alineado con el objetivo general de crecimiento del negocio y la necesidad de expandir la base de clientes potenciales. Y finalmente, es temporal, ya que establece un plazo específico de dos años para alcanzar la meta.

3. Al finalizar el segundo año, aumentar la presencia de Espacio Pilates Fit en el mercado local a través de la realización 3 de eventos y 3 colaboraciones con empresas y organizaciones afines al bienestar y la salud.

Este objetivo es SMART porque es específico al establecer claramente la meta de aumentar la presencia de Espacio Pilates Fit en el mercado local a través de eventos y colaboraciones con empresas y organizaciones relacionadas con el bienestar y la salud. Es medible, ya que se puede evaluar el éxito en términos de la cantidad de eventos (3) y colaboraciones (3) realizados y el impacto que estos generen en el conocimiento y la imagen de la marca. Es alcanzable, ya que se basa en una estrategia de colaboración con empresas y organizaciones afines y que ya tienen una presencia establecida en el mercado local. Es relevante, porque está alineado con el objetivo general de crecimiento y éxito del negocio y su enfoque en el bienestar y la salud. Y finalmente, es temporal, ya que establece un plazo específico para alcanzar la meta, en este caso al finalizar el segundo año.

Largo Plazo

1. Al finalizar el tercer año, consolidar la posición de Espacio Pilates Fit en el mercado local y regional, aumentando las ventas totales en un 10% a través de la fidelización de los clientes actuales y la atracción de nuevos clientes.

Este objetivo es SMART porque es específico al establecer una meta clara y concreta, que es consolidar la posición de Espacio Pilates Fit en el mercado local y regional y aumentar las ventas en un porcentaje determinado (10%). Es medible, ya que se puede monitorear y evaluar el progreso hacia la meta a través de las ventas totales. Es alcanzable, porque se basa en el crecimiento del negocio y en la implementación de estrategias para la fidelización de los clientes actuales y la atracción de nuevos clientes. Es relevante, porque está alineado con el objetivo general de crecimiento y éxito del negocio. Y finalmente, es temporal, porque establece un plazo específico para alcanzar la meta, en este caso al finalizar el tercer año.

2. Al finalizar el tercer año, contar con una base de datos de 350 clientes potenciales interesados en los servicios de Espacio Pilates Fit, a través de la implementación de estrategias de marketing digital y redes sociales.

Este objetivo es SMART porque es específico, ya que establece una meta clara y concreta de contar con una base de datos de 350 clientes potenciales. Es medible, ya que se puede monitorear y evaluar el progreso hacia la meta a través del aumento en la cantidad de contactos en la base de datos. Es alcanzable, porque se basa en la implementación de estrategias de marketing digital y redes sociales, lo que permite llegar a un público más amplio y potencialmente interesado en los servicios de Espacio Pilates Fit. Es relevante,

porque está alineado con el objetivo general de crecimiento y éxito del negocio. Y finalmente, es temporal, porque establece un plazo específico para alcanzar la meta, en este caso al finalizar el tercer año.

MERCADO OBJETIVO

Investigación exploratoria

Pilates

El método Pilates surge en la década de 1920, cuando Joseph Pilates lo desarrolló para ayudar a rehabilitar a soldados heridos durante la Primera Guerra Mundial (Rogers & Gibson, 2020). En Argentina, el Pilates comenzó a popularizarse a mediados de la década de 1990, gracias a la difusión de la práctica por parte de celebridades y modelos de la industria de la moda (Belitzky & Plutzky, 2008).

El Pilates ofrece una gran cantidad de beneficios para la salud, incluyendo el fortalecimiento de los músculos, la mejora de la flexibilidad, la corrección de la postura y la reducción del estrés (Sekendiz et al., 2015). Por lo tanto, el público principal al que va dirigido son aquellas personas interesadas en mejorar su condición física y mental. En cuanto a quiénes pueden practicarlo, el Pilates es una disciplina de bajo impacto, por lo que es adecuado para personas de todas las edades y niveles de condición física (Clark et al., 2020).

Según una encuesta realizada en 2019 en la Ciudad de Buenos Aires, el Pilates es la segunda actividad física más practicada, después del gimnasio (GCBA, 2019). En cuanto al rango de edad, aunque es practicado por personas de todas las edades, se observa una mayor prevalencia en personas entre 25 y 54 años (GCBA, 2019). Según un estudio de mercado realizado en Argentina en el 2020, se estima que el 72% de las personas que practican Pilates son mujeres y el 28% son hombres (García, 2020). Aunque esta actividad se ha vuelto popular entre ambos sexos, la mayoría de los estudios señalan que las mujeres tienen una mayor predisposición a practicar Pilates, ya que a menudo buscan ejercicios que les ayuden a mejorar su salud y su apariencia física (Requena, 2018).

En términos generales, se podría decir que el Pilates es una actividad física muy versátil que puede ser practicada por cualquier persona, independientemente de su género, edad o nivel de condición física. Los ejercicios de Pilates pueden ser adaptados para satisfacer las necesidades específicas de cada individuo, ya sea que estén recuperándose de una lesión o buscando mejorar su estado físico general (Requena, 2018).

En cuanto al costo, el precio por clase de Pilates en Argentina varía dependiendo de la ubicación y la calidad del estudio, oscilando entre los \$600 y \$2000 pesos argentinos por clase (Círculo Pilates, s.f.; Pilates Center, s.f.).

Según la Asociación Argentina de Pilates (AAP), una máquina de Pilates llamada "reformer" puede costar desde \$150.000 hasta \$500.000 ARS (Asociación Argentina de Pilates, 2022). Otros equipos utilizados en Pilates, como la torre de pared, barras y sillas, pueden costar entre \$30.000 y \$90.000 ARS cada uno (Asociación Argentina de Pilates, 2022).

En Argentina, existen diversas organizaciones que ofrecen certificaciones y cursos de capacitación para instructores de Pilates. Algunas de las más reconocidas son la Asociación Argentina de Pilates (AAP), la Federación Argentina de Profesionales de Fitness y Musculación (FAFYME), y la International Pilates Certification Program (IPCP).

Para que un instructor pueda dar clases de Pilates en un estudio, es importante que tenga una certificación reconocida por alguna de estas organizaciones o por alguna otra de renombre en el país, ya que esto garantiza que el instructor tiene un conocimiento adecuado de las técnicas y principios del método y puede enseñar de manera segura y efectiva a los clientes.

Precios de la competencia:

- 🌸 La Delfina: \$8.000 tres veces por semana en horario fijo.
- 🌸 Inspira Pilates Pinamar: \$7.000 tres veces por semana en horario fijo.

Fitness

El fitness surge en la década de 1970 en los Estados Unidos, como una práctica que busca mejorar la salud y el bienestar de las personas a través de la actividad física y el ejercicio regular (ACSM, 2014). Posteriormente, el fitness se expandió por todo el mundo y llegó a Argentina en la década de 1980, donde ha ido ganando popularidad con el tiempo (Giménez, 2019).

Entre los principales beneficios del fitness se encuentran la mejora de la salud cardiovascular, la reducción del riesgo de enfermedades crónicas, el aumento de la fuerza muscular y la mejora de la composición corporal, entre otros (ACSM, 2014). Además, la práctica regular de fitness también puede mejorar el bienestar mental y emocional, al reducir el estrés y la ansiedad, y mejorar el estado de ánimo (Lindheimer, O'Connor y Spencer, 2015).

El público al que va dirigido principalmente el fitness es muy amplio, ya que cualquier persona puede practicarlo, independientemente de su edad, género o condición física. Los gimnasios y centros de fitness suelen ofrecer una amplia variedad de actividades y clases,

desde entrenamiento de fuerza y cardiovasculares, hasta clases de yoga y Pilates, lo que permite que cada persona pueda encontrar una actividad que se adapte a sus necesidades y objetivos (ACSM, 2014).

En cuanto al rango de edad de las personas que practican fitness, se puede decir que es bastante amplio, aunque según algunos estudios, las personas de entre 25 y 54 años son las que más suelen acudir a los gimnasios y centros de fitness (Lambert, Quickert y Chapman, 2015). Sin embargo, cada vez hay más personas mayores de 55 años que también practican fitness, ya que se ha demostrado que puede ser beneficioso para mejorar la salud y la calidad de vida en la tercera edad (Chodzko-Zajko et al., 2009).

Los precios del fitness en Argentina varían dependiendo de diversos factores, como la ubicación, el tipo de establecimiento y los servicios ofrecidos. En promedio, una clase de fitness en un gimnasio puede costar entre \$800 y \$2500 por mes, aunque algunos establecimientos ofrecen promociones especiales para nuevos miembros.

Además, también existen opciones de entrenamiento en grupo al aire libre, como el running y el entrenamiento funcional, que pueden ser más económicas y accesibles. Por ejemplo, un entrenamiento en grupo en un parque puede costar alrededor de \$700 a \$1.000 por sesión.

En Argentina, una de las certificaciones más reconocidas es la otorgada por la Federación Argentina de Profesionales de Fitness y Musculación (FAPFyM), que exige una formación específica y una cantidad mínima de horas de experiencia práctica para obtener la certificación como Entrenador Personal Certificado.

También existen programas de certificación ofrecidos por organizaciones internacionales, como la American Council on Exercise (ACE), la National Strength and Conditioning Association (NSCA) y la International Sports Sciences Association (ISSA), que cuentan con reconocimiento en varios países. Es importante que el instructor o entrenador esté debidamente capacitado y cuente con una certificación reconocida para brindar un servicio de calidad y seguridad a los clientes.

Precios de la competencia:

- 🌸 La Delfina: \$6.000 dos veces por semana actividad flexible, horario fijo.
- 🌸 Inspira Pilates Pinamar: no posee.

Alimentación saludable

La alimentación saludable surge de la necesidad de mejorar la calidad de vida a través de la nutrición, siendo un tema relevante en la actualidad debido al aumento de enfermedades crónicas no transmisibles relacionadas con una mala alimentación. Según López-Sobaler et al. (2019), una alimentación saludable es aquella que es completa,

equilibrada, variada y suficiente, que proporciona todos los nutrientes que el cuerpo necesita y en las proporciones adecuadas.

En cuanto al público interesado en una alimentación saludable, no hay una diferencia significativa entre hombres y mujeres, aunque según una encuesta realizada por Kantar Worldpanel (2018), las mujeres suelen estar más preocupadas por su alimentación y tienden a tomar más medidas para mejorarla. El perfil de estas personas interesadas en una alimentación saludable es diverso, pero suelen ser personas que buscan un estilo de vida saludable y activo. Según la Encuesta Nacional de Factores de Riesgo (Ministerio de Salud de Argentina, 2018), las personas que realizan actividad física regularmente suelen tener una alimentación más saludable.

Los beneficios de una alimentación saludable son numerosos, entre ellos se encuentra la prevención de enfermedades crónicas no transmisibles como la diabetes, hipertensión, enfermedades cardiovasculares, y algunos tipos de cáncer. Además, una alimentación saludable ayuda a mantener un peso adecuado, mejorar la calidad del sueño, aumentar la energía y mejorar la salud mental.

En Pinamar, existe un programa llamado "Pinamar Aprende" que ofrece talleres gratuitos a la comunidad en distintas áreas temáticas, incluyendo la nutrición. Sin embargo, al momento de la investigación en 2023, no se han lanzado nuevas propuestas específicas para talleres de nutrición dentro de este programa.

Además, se realizó una búsqueda en diferentes fuentes para encontrar talleres o cursos de alimentación saludable en Pinamar, sin embargo, no se encontraron opciones disponibles en la ciudad en ese momento.

Existen estudios que sugieren que, en general, las personas que comen de forma más saludable tienden a gastar más dinero en alimentos que aquellas que no lo hacen. Por ejemplo, un estudio realizado en Australia encontró que las personas que seguían una dieta más saludable gastaban un promedio de 1,25 dólares más por día en alimentos que las personas que no lo hacían (Mueller et al., 2018). En Argentina, también existen estudios que indican que una alimentación saludable puede ser más costosa que una alimentación poco saludable. Según una investigación realizada por la Universidad Nacional de La Plata en 2019, los alimentos considerados saludables como frutas, verduras, legumbres y cereales integrales son en promedio un 60% más caros que los alimentos considerados poco saludables como los productos ultraprocesados.

Asimismo, otro estudio publicado en 2016 por la revista científica *Nutrición Clínica y Dietética Hospitalaria* señaló que en Argentina los alimentos considerados saludables son más costosos que los alimentos poco saludables, aunque la diferencia de precio no es tan significativa como en otros países.

Precio talleres alimentación saludable: se han buscado los precios de talleres online ya que no se han encontrado de manera presencial en Pinamar.

- 🌸 Ramé Argentina: \$4.500, duración 3 horas. (Ramé Argentina, s.f)
- 🌸 Claudia Strauss: \$30.000, duración de 3 horas más material en pdf, acceso libre a videos con recetas y una entrevista con nutricionista. (Claudia Strauss, s-f)

Segmentación de mercado

Segmentación demográfica: Esta segmentación se basa en características demográficas como la edad, el género, el estado civil, la educación, los ingresos, entre otros. Espacio Pilates Fit se dirige a:

- 🌸 Mujeres y hombres de mayores de 16 años que buscan mejorar su salud física y mental.
- 🌸 Personas con ingresos medios y altos que están dispuestos a pagar por un servicio de calidad.

Segmentación geográfica: Esta segmentación se basa en la ubicación geográfica del mercado potencial. Espacio Pilates Fit se enfoca en:

- 🌸 Residentes de Pinamar y ciudades cercanas, ya que es donde se encuentra ubicado el negocio.
- 🌸 Turistas que visitan Pinamar y buscan opciones de ejercicios y bienestar durante sus vacaciones.

Segmentación conductual: Esta segmentación se basa en el comportamiento del consumidor y en su relación con el producto o servicio. Espacio Pilates Fit se dirige a:

- 🌸 Personas que han practicado Pilates anteriormente y buscan continuar su entrenamiento.
- 🌸 Personas que buscan un enfoque más suave y de bajo impacto para el ejercicio físico.
- 🌸 Personas que buscan una actividad física que les ayude a reducir el estrés y mejorar la salud mental.

Segmentación psicográfica: Esta segmentación se basa en las características psicológicas y de personalidad del consumidor. Espacio Pilates Fit se dirige a:

- 🌸 Personas que valoran la salud, el bienestar y la calidad de vida.
- 🌸 Personas que buscan un estilo de vida activo y saludable.

🌸 Personas que están interesadas en la conexión mente-cuerpo y buscan una actividad que les permita encontrar equilibrio y armonía.

Segmentación en redes sociales: Esta segmentación se basa en la presencia de los consumidores en las redes sociales y en su comportamiento en ellas. Espacio Pilates Fit se dirige a:

🌸 Personas que siguen cuentas y páginas relacionadas con el bienestar, el fitness y la salud en redes sociales como Instagram y Facebook.

🌸 Personas que interactúan con publicaciones relacionadas con Pilates, yoga y otros ejercicios de bajo impacto.

🌸 Personas que buscan inspiración, consejos y recomendaciones relacionadas con la salud, el bienestar y la alimentación saludable en las redes sociales.

Los potenciales clientes de Espacio Pilates Fit son personas de clase media-alta, mayores de 16 años, que viven en Pinamar y ciudades aledañas, que valoran su salud y bienestar, tienen un estilo de vida activo y buscan una actividad física de bajo impacto para fortalecer su cuerpo y mejorar su flexibilidad y postura, y que además muestran interés por la alimentación sana y la adopción de hábitos de vida saludables.

Investigación de mercado

Se ha realizado una encuesta a través de Google Forms teniendo como fin recabar información acerca de la percepción y necesidades de potenciales clientes respecto a la práctica de Pilates y fitness, y cómo se podría mejorar y personalizar el servicio.

Los objetivos fueron:

🌸 Conocer si existe una preocupación por el peso y si se encuentra en un rango de obesidad o sobrepeso, lo que permitiría adaptar el servicio a estas necesidades específicas.

🌸 Identificar si existen problemas de fatiga o cansancio para poder enfocar el servicio hacia una mejora en la calidad de vida.

🌸 Conocer las preferencias de actividad física y la frecuencia de práctica, lo que permitiría adaptar la oferta a las necesidades y preferencias del cliente.

🌸 Identificar si el cliente está interesado en un enfoque integral de cuidado de la salud.

🌸 Identificar si existe interés en recibir información sobre hábitos de vida saludables para poder ofrecer contenido relevante.

Resultados generales

En base a las respuestas obtenidas en la encuesta, los resultados son los siguientes:

-  **Edad:** El 53% de los encuestados se encuentra en el rango de edad de 26 a 45 años.
-  **Género:** El 75% de los encuestados se identificó como mujer.
-  **Peso y bienestar:** El 44,1% de los encuestados tiene sobrepeso u obesidad y se preocupa por su peso actual.
-  **Cansancio y fatiga:** El 72,1% de los encuestados reporta sufrir de cansancio, desgano o fatiga que afecta su rendimiento diario.
-  **Preferencias de actividad física:** El 50,7% prefiere trotar, mientras que el 30,9% prefiere Pilates, seguido de bicicleta 24,3%.
-  **Frecuencia de actividad física:** El 58,1% realiza actividad física varias veces a la semana, el 21,3% no hace ejercicio físico, el 12,5% lo hace una vez a la semana y el 8,1% realiza actividad a diario.
-  **Interés en bienestar holístico:** El 88,2% está interesado en el bienestar holístico, es decir, en cuidar tanto su mente como su cuerpo y espíritu.
-  **Interés en dieta saludable:** El 89,7% está interesado en seguir una dieta saludable.
-  **Interés en información sobre hábitos de vida saludables:** El 91,2% está interesado en recibir información sobre hábitos de vida saludables.
-  **Conocimiento sobre Pilates:** El 78,7% tiene conocimiento sobre Pilates, lo ha practicado alguna vez o lo practica actualmente.
-  **Preferencias de clases:** El 47,1% prefiere las clases grupales.
-  **Conocimiento sobre fitness:** El 65,5% tiene conocimiento sobre fitness.
-  **Beneficios de combinar Pilates y fitness:** El 64,7% no conoce los beneficios de combinar Pilates y Fitness.
-  **Lesiones o limitaciones físicas:** El 24,3% de los encuestados tiene alguna lesión o limitación física.
-  **Interés en asesoramiento nutricional y planes de alimentación personalizados:** El 46,2% está interesado en recibir asesoramiento nutricional y planes de alimentación personalizados ahora o en el futuro próximo.
-  **Interés en un espacio que no solo ofrezca clases de Pilates y fitness, sino también talleres y asesoramiento sobre comida saludable:** El 84,5% está interesado en un espacio que no solo ofrezca clases de Pilates y fitness, sino también talleres y asesoramiento sobre comida saludable.
-  **Precio mensual:** El promedio ponderado de las respuestas es de \$5638 por mes.

- 🌸 **Importancia de ubicación y comodidades:** El 75,7% considera importante la ubicación y comodidades del lugar donde se realizan las clases, además de que las mismas se impartan por personal capacitado.
- 🌸 **Redes sociales:** El 85,2% utiliza Whatsapp, el 80,9% Instagram, 65,2% Facebook, 31,3% YouTube, 22,6% Twitter y 19,1% TikTok.
- 🌸 **Preferencia de redes sociales:** El 46,1% prefiere Instagram como la red social favorita, le sigue Whatsapp con el 35,7%.
- 🌸 **Reservar clases a través de una página web:** El 51,3% está interesado en tener la opción de reservar sus clases con anticipación a través de una página web.
- 🌸 **Servicios de estética:** El 56,5% está interesado en recibir servicios de estética en el mismo espacio donde realiza actividad física, Pilates y asesoramiento nutricional.
- 🌸 **Medios de pago:** El 31,3% preferiría utilizar otras opciones de pago electrónicas, como Mercado Pago, Ualá o Naranja X y el 28,7% efectivo para abonar el servicio.

Se puede concluir que hay una alta demanda por parte de un público principalmente femenino (75%) interesado en el bienestar holístico (88,2%), y en seguir una dieta saludable (89,7%). Además, la mayoría de los encuestados prefieren realizar actividad física varias veces a la semana (58,1%) y prefiere trotar (50,7%) o Pilates (30,9%) como actividad principal.

También se observa que la mayoría de los encuestados (78,7%) tiene conocimiento sobre Pilates, y un alto porcentaje de ellos (47,1%) prefiere las clases grupales. Por otro lado, muchos de los encuestados (64,7%) no conocen los beneficios de combinar Pilates y Fitness, y hay un interés en recibir información sobre hábitos de vida saludables (91,2%), asesoramiento nutricional (46,2%) y planes de alimentación personalizados.

En cuanto a la ubicación y comodidades del lugar, el 75,7% considera esto importante, y hay un interés en un espacio que no solo ofrezca clases de Pilates y fitness, sino también talleres y asesoramiento sobre comida saludable (84,5%). También se observa que muchos de los encuestados (56,5%) están interesados en recibir servicios de estética en el mismo espacio donde realizan actividad física y Pilates.

En cuanto a la forma de pago, hay un interés en otras opciones de pago electrónicas (31,3%) además de efectivo (28,7%). También hay un interés en tener la opción de reservar las clases con anticipación a través de una página web (51,3%).

Finalmente, los datos indican que existe una demanda para un espacio que ofrezca una combinación de Pilates y fitness, talleres y asesoramiento sobre comida saludable. Además, es importante que el espacio esté bien ubicado y tenga comodidades, y se puedan reservar las clases con anticipación a través de una página web. La oferta de planes de

alimentación personalizados y asesoramiento nutricional también es una ventaja competitiva. Se detecta además que podría proyectarse un espacio donde también se brinden servicios de estética ya que existe más de un 50% de interesados en el tema.

Basado en los datos de la encuesta, Espacio Pilates Fit debería prestar atención en los siguientes aspectos para ser competitivo y rentable:

1. **Ofrecer una experiencia holística:** La mayoría de los encuestados están interesados en el bienestar holístico, es decir, en cuidar tanto su mente como su cuerpo y espíritu. Espacio Pilates Fit deberá ofrecer talleres y asesoramiento sobre comida saludable en el mismo espacio para satisfacer las necesidades de sus clientes.
2. **Diversificar las opciones de actividad física:** Aunque la mayoría de los encuestados prefiere trotar o Pilates, también hay un porcentaje significativo de personas interesadas en otras actividades como bicicleta y fitness. Espacio Pilates Fit deberá considerar la posibilidad de ofrecer más opciones de actividad física para atraer a un público más amplio.
3. **Ofrecer servicios personalizados:** Muchos encuestados están interesados en recibir asesoramiento nutricional y planes de alimentación personalizados. Espacio Pilates Fit tendrá que ofrecer este tipo de servicio para satisfacer las necesidades de sus clientes y mejorar su experiencia.
4. **Ubicación y comodidades:** La ubicación y comodidades del lugar donde se realizan las clases son importantes para la mayoría de los encuestados. Espacio Pilates Fit deberá asegurarse de tener una ubicación conveniente y ofrecer comodidades adecuadas para sus clientes.
5. **Presencia en redes sociales:** La mayoría de los encuestados utiliza redes sociales como Instagram y WhatsApp. Espacio Pilates Fit deberá utilizar estas plataformas para promocionar sus servicios y mantener una comunicación efectiva con sus clientes.

Teniendo en cuenta estos aspectos, Espacio Pilates Fit podría diferenciarse de su competencia y atraer a más clientes, lo que aumentaría su rentabilidad.

Demanda potencial

La fórmula de demanda potencial es una herramienta utilizada en el análisis de mercado para estimar la cantidad máxima de ventas que un negocio podría alcanzar en un mercado determinado.

La fórmula establece que la demanda potencial (Q) es igual al número de compradores posibles para el mismo tipo de servicio en un mercado determinado (n) multiplicado por el precio promedio del producto en el mercado (p) multiplicado por la cantidad promedio de consumo per cápita en el mercado (q).

En resumen, la fórmula ayuda a estimar el tamaño máximo del mercado y la cantidad de ventas que un negocio puede esperar generar a un precio determinado.

Primero, hay que determinar el número de compradores posibles. El 62,4% de la población de Pinamar tiene entre 15 y 64 años y el 16,1% restante son mayores de 65 años. Si se suma el resultado es de 78,5%, pero se debe descontar la población de entre 15 y 16 años, por lo que sería adecuado sólo tomar un 75%. Por otro lado, teniendo en cuenta los datos del Indec, el porcentaje debajo de la línea de pobreza es del 39,2%, en consecuencia, se tomará sólo el 60,8%. Además, según la encuesta, el 84,5% estaría interesado en los servicios ofrecidos por Espacio Pilates Fit, por lo que:

$$n = 40.259 \times 0,75 \times 0,608 \times 0,845$$

$$n = 15.513 \text{ personas}$$

Entonces, según este cálculo, hay alrededor de 15.513 personas que podrían ser compradores potenciales de los servicios de Espacio Pilates Fit en la zona de Pinamar.

Luego, el precio promedio (p) se calculará teniendo en cuenta los valores promedios de los dos competidores considerando la propuesta del paquete New Version of you compuesto por tres clases de pilates semanales, 2 clases de fitness semanales y un taller de alimentación saludable semanal. El resultado es de \$18.333 contabilizando todos los servicios y la cantidad promedio de consumo per cápita (q) es de 12 meses al año.

Con estos datos, podemos calcular la demanda potencial (Q) total: $Q = n \times p \times q$

$$Q = 15.513 \times \$18.333 \times 12$$

$$Q = \$3.412.797.948$$

Espacio Pilates Fit pretende abarcar en el primer año de desarrollo, un 0,75% de la demanda potencial total.

Con una demanda potencial de \$3.412.797.948, abarcar el 0,75% de esa demanda significaría generar ingresos de:

$$0,75\% \times \$3.412.797.948 = \$ 25.595.984.61$$

Por lo tanto, si se logra abarcar el 0,75% de la demanda potencial, Espacio Pilates Fit podría generar ingresos anuales de aproximadamente \$ 25.595.984.61 en el primer año.

Para corroborar que el Espacio pueda cumplir ese monto, se realiza un análisis teniendo en cuenta la capacidad máxima del establecimiento y se comprueba que ocupando el 75% de la capacidad en el primer año, puede lograrse alcanzar la demanda potencial planteada.

Año	\$	Porcentaje de la capacidad total
1	\$25,200,000.00	75.00%
2	\$27,216,000.00	81.00%
3	\$31,298,400.00	93.15%

La capacidad total está explicada en el apartado de Capacidad Máxima dentro del Presupuesto.

DESARROLLO DEL NUEVO NEGOCIO

Producto


El producto "Espacio Pilates Fit" es un espacio que ofrece clases de Pilates y Fitness, talleres y asesoramiento sobre alimentación saludable.

Las clases de Pilates y Fitness se diseñan para atender tanto a principiantes como a personas con experiencia en la actividad física. Además, el enfoque en el bienestar holístico y el cuidado integral de la salud promueve la importancia del equilibrio mente-cuerpo y el impacto positivo que puede tener en la vida cotidiana.

Los talleres y el asesoramiento sobre alimentación saludable están diseñados para brindar información sobre los beneficios de una alimentación equilibrada y nutritiva, junto con la enseñanza de estrategias prácticas para su implementación en la vida diaria.

En general, el producto "Espacio Pilates Fit" busca brindar una experiencia completa para aquellos que buscan mejorar su bienestar físico y mental, y que están interesados en aprender más sobre cómo llevar un estilo de vida saludable y equilibrado.

Los niveles de producto son una forma de entender las diferentes capas que conforman un producto y cómo estas capas pueden satisfacer las necesidades y deseos del consumidor.

 **Nivel básico:** Es la capa más fundamental del producto y se refiere a la necesidad que el producto satisface. En el caso de Espacio Pilates Fit, el nivel básico sería la satisfacción de la necesidad de realizar actividad física y cuidar la salud.

🌸 Nivel real o esperado: Este nivel se refiere a las características y beneficios que el cliente espera del producto. En el caso de Espacio Pilates Fit, el nivel real o esperado incluiría las clases de Pilates y Fitness, los talleres y asesoramiento sobre alimentación saludable, así como la posibilidad de reservar las clases a través de la página web.

🌸 Nivel aumentado: Este nivel se refiere a las características y beneficios adicionales que el producto puede ofrecer para superar las expectativas del cliente y brindar una experiencia excepcional. En el caso de Espacio Pilates Fit, el nivel aumentado podría incluir servicios adicionales como de entrenamiento personalizados y acompañamientos grupales.

En general, cada nivel de producto representa una oportunidad para diferenciar y mejorar la oferta de Espacio Pilates Fit y brindar una experiencia satisfactoria y memorable para los clientes.

Además, es importante que el producto de Espacio Pilates Fit transmita una imagen de calidad y profesionalismo en todos sus aspectos, desde la decoración, la limpieza y la pulcritud de las instalaciones, hasta la atención al cliente y la calidad de los materiales utilizados en las clases. Incluir uniformes con el logo de Espacio Pilates Fit para los instructores puede ser una buena forma de reforzar la imagen de la marca y generar un sentido de unidad y cohesión en el equipo de trabajo. Además, los uniformes pueden generar confianza y credibilidad en los clientes, al hacerlos sentir que están siendo atendidos por profesionales bien identificados y comprometidos con su trabajo. También puede ser una oportunidad para destacar la marca y hacer publicidad gratuita, ya que los instructores pueden usar sus uniformes fuera del espacio de trabajo y ser vistos por potenciales clientes.



Espacio Pilates Fit contará con dos amplios y cómodos ambientes para brindar la mejor experiencia a sus clientes. En uno de ellos, se encontrarán 10 camas de Pilates, todas con herramientas totalmente nuevas y de última tecnología para garantizar un entrenamiento efectivo y seguro. En el otro ambiente, se dictarán los talleres de alimentación saludable y, además, se impartirán las clases de fitness, optimizando así el uso del espacio y brindando una oferta completa para el bienestar integral de los clientes.

Dentro del Pilates se dictarán tres opciones:

Pilates clásico

Es el estilo original desarrollado por Joseph Pilates. Este método se enfoca en la alineación de la columna vertebral, la respiración y el control de los movimientos. El objetivo es desarrollar la fuerza muscular, la flexibilidad y el equilibrio a través de movimientos suaves y controlados. Este estilo se realiza en una cama de Pilates, que consiste en un equipo con un colchón acolchado y un conjunto de muelles y poleas que proporcionan resistencia a los movimientos. Los ejercicios implican movimientos controlados y suaves de todo el cuerpo, desde los dedos de los pies hasta la cabeza. Los ejercicios se realizan en una secuencia específica para trabajar en diferentes áreas del cuerpo. Por ejemplo, algunos ejercicios se centran en fortalecer los músculos abdominales, mientras que otros se centran en trabajar los músculos de la espalda baja o de los brazos. El Pilates clásico en cama puede ser practicado por personas de todas las edades y niveles de condición física. Debido a que se enfoca en la alineación de la columna vertebral y el control de los movimientos, puede ser beneficioso para aquellos que sufren de dolor de espalda, lesiones deportivas, problemas de postura y estrés. Además, es un ejercicio de bajo impacto.

Pilates contemporáneo

Se basa en los principios del Pilates clásico, pero con una perspectiva más moderna. Este estilo de Pilates se enfoca en la fuerza, el equilibrio, la flexibilidad y la coordinación a través de una serie de movimientos fluidos y controlados que se realizan en una cama de Pilates. Los ejercicios se pueden personalizar para adaptarse a las necesidades y objetivos de cada persona. En el Pilates contemporáneo en cama, se utilizan diferentes tipos de equipo de Pilates, como bandas de resistencia, pelotas y discos deslizantes, para agregar variedad y desafío a los movimientos. Además, se puede incluir el uso de música y ritmo para hacer que la sesión de entrenamiento sea más entretenida y motivadora. Los beneficios del Pilates contemporáneo en cama incluyen una mayor fuerza muscular, equilibrio y flexibilidad, mejor postura y control corporal, reducción del estrés y la ansiedad, y una sensación general de bienestar físico y mental. Este estilo de Pilates es adecuado para personas de todas las edades y niveles de condición física, ya que los movimientos se pueden adaptar para satisfacer las necesidades individuales.

Pilates restaurativo

Es una variante del método que se enfoca en la relajación y el descanso del cuerpo y la mente. Se realiza en una cama de Pilates, lo que permite al cuerpo estar en una posición cómoda y relajada, y se centra en la respiración y los movimientos suaves y lentos. El objetivo principal de este estilo de Pilates es reducir el estrés y la tensión en el cuerpo, y

mejorar la calidad del sueño. Se enfoca en el fortalecimiento de los músculos y la flexibilidad, pero de una manera más suave y controlada que en otros estilos de Pilates. En este estilo de Pilates se realizan movimientos suaves, lentos y fluidos que ayudan a reducir la tensión muscular y a relajar el cuerpo y la mente. También se utilizan técnicas de respiración y meditación para reducir el estrés y la ansiedad. Este estilo de Pilates es adecuado para personas de todas las edades y niveles de condición física, incluyendo aquellos que buscan una forma más suave de ejercicio o aquellos que sufren de lesiones o dolencias crónicas. También es ideal para aquellos que buscan mejorar su calidad de sueño y reducir el estrés y la tensión en el cuerpo y la mente.

Dentro del fitness se dictarán 8 opciones:

Aeróbic

Es una actividad física que consiste en movimientos rítmicos y coordinados al ritmo de la música, con el objetivo de mejorar la resistencia cardiovascular y quemar calorías. Cualquier persona puede practicarlo, siempre y cuando esté en buenas condiciones físicas y no tenga limitaciones médicas.

Funcional

Es una actividad que se enfoca en el desarrollo de la fuerza, la coordinación y la estabilidad del cuerpo mediante movimientos funcionales que simulan actividades cotidianas. Puede ser practicado por cualquier persona, ya que se adapta a diferentes niveles de condición física y se pueden hacer modificaciones para evitar lesiones.

Yoga

Es una actividad que combina ejercicios físicos, respiratorios y meditación con el fin de mejorar la flexibilidad, la fuerza, la relajación y el equilibrio emocional. Puede ser practicado por cualquier persona, ya que existen diferentes estilos y niveles de dificultad que se adaptan a las necesidades individuales.

Zumba

Es una actividad física que combina movimientos aeróbicos con ritmos latinos y música animada. Tiene como objetivo mejorar la coordinación, quemar calorías y aumentar la resistencia cardiovascular. Puede ser practicado por cualquier persona, ya que los movimientos son simples y se adaptan a diferentes niveles de intensidad.

Step

Es una actividad física que consiste en subir y bajar de una plataforma a ritmo de la música, con el objetivo de mejorar la resistencia cardiovascular y tonificar las piernas. Puede

ser practicado por cualquier persona, siempre y cuando no tenga problemas de rodillas o lesiones en las extremidades inferiores.

HIIT

El entrenamiento de intervalos de alta intensidad (HIIT) es una actividad física que combina ejercicios de alta intensidad con períodos cortos de descanso, con el objetivo de quemar calorías y mejorar la resistencia cardiovascular. Puede ser practicado por cualquier persona, pero se recomienda tener una buena condición física antes de comenzar.

Calistenia

Es una actividad física que utiliza el peso corporal como resistencia para desarrollar la fuerza, la flexibilidad y la coordinación. Puede ser practicado por cualquier persona, ya que se pueden hacer modificaciones para adaptar los ejercicios a diferentes niveles de condición física.


Body Pump


Es una actividad física que utiliza barras y discos con diferentes pesos para realizar ejercicios de fuerza y resistencia. El objetivo es tonificar y fortalecer los músculos del cuerpo. Puede ser practicado por cualquier persona, siempre y cuando se ajuste la carga y la intensidad de los ejercicios a las capacidades individuales.


Precio

Se desarrollará la estrategia de precios llamada “Paquetes” donde la empresa ofrece paquetes de servicios a un precio reducido en comparación con su precio individual. La estrategia de precios paquete se ajusta perfectamente al enfoque holístico de Espacio Pilates Fit, que busca proporcionar un enfoque integral de bienestar a sus clientes. Al ofrecer un paquete que incluye clases libres de pilates, clases libres de fitness y talleres mensuales de nutrición, se brinda a los clientes una experiencia completa y personalizada que no solo se enfoca en el ejercicio físico, sino también en la alimentación saludable y el bienestar general.

Además, al ofrecer paquetes de servicios, se le da la oportunidad al cliente de personalizar su experiencia y elegir el paquete que mejor se adapte a sus necesidades y objetivos personales. También se fomenta la fidelización de los clientes, ya que, al adquirir un paquete mensual, se comprometen con el servicio durante un período de tiempo determinado.

-  **Paquete Balance:** es ideal para aquellos clientes que buscan mantener un estilo de vida saludable y equilibrado, ya que les permite acceder a todas las clases de Pilates y Fitness que deseen, además de un taller mensual sobre alimentación saludable que les ayudará a complementar su entrenamiento y mejorar su dieta. Precio mensual: \$14.000

-  **Paquete New Version of you:** está diseñado para aquellos clientes que buscan resultados más rápidos y efectivos. Este paquete incluye acceso ilimitado a las clases de Pilates y Fitness, así como a cuatro talleres mensuales de alimentación saludable y una sesión mensual de asesoramiento nutricional personalizado, lo que les permitirá tener una guía personalizada para lograr sus objetivos de salud y bienestar. Precio mensual: \$16.000

-  **Paquete Group Power:** está diseñado para quienes quieren perder peso de manera efectiva y divertida, acompañados por un grupo motivado y una guía nutricionista profesional. Incluye acceso ilimitado a las clases de Pilates y Fitness, cuatro talleres de alimentación saludable mensuales y una reunión semanal con un coach especializado para monitorear los avances y brindar apoyo mutuo. Al unirse al Grupo Power, tendrán la oportunidad de conectar con personas que comparten los mismos objetivos y juntos podrán lograr el éxito. Precio mensual: \$18.000 mensuales.

Los tres paquetes ofrecidos por Espacio Pilates Fit se alinean perfectamente con su misión y visión, ya que todos ellos promueven la mejora de la calidad de vida de los clientes a través de la práctica de Pilates y Fitness y la educación sobre alimentación saludable. El paquete Balance y el paquete New Version of you ofrecen acceso ilimitado a las clases de Pilates y Fitness y talleres de alimentación saludable, lo que fomenta el estilo de vida activo y saludable. Por otro lado, el paquete Group Power tiene un enfoque más grupal y de apoyo mutuo, lo que también es una forma de fomentar la responsabilidad y el cuidado de la salud. En general, estos paquetes demuestran que Espacio Pilates Fit se preocupa por ofrecer servicios integrales que ayuden a sus clientes a mejorar su calidad de vida y promover un estilo de vida saludable.

De esta manera el enfoque holístico de la empresa y el énfasis en la educación sobre la alimentación saludable y el cuidado responsable de la salud es único en la industria.

Por otro lado, la inclusión de servicios adicionales como talleres mensuales de alimentación saludable y asesoramiento nutricional personalizado justifican el precio por paquete de servicios en forma conjunta. La capacidad de reservar las clases en línea, como así también la posibilidad de tomarlas online mediante las redes proporciona un valor agregado para los clientes, ya que les permite planificar su tiempo de manera más eficiente.

En resumen, el precio por paquete de Espacio Pilates Fit se fundamenta por la calidad y variedad de servicios ofrecidos, la experiencia y capacitación de los instructores, el enfoque holístico y la capacidad de reservar y tomar las clases en línea. Todo esto se alinea con la misión y visión de la empresa de brindar un espacio donde los clientes puedan mejorar su calidad de vida a través de la práctica de Pilates y Fitness, la educación sobre alimentación saludable y el cuidado responsable de la salud, promoviendo un estilo de vida activo y saludable.

Plaza

El canal de distribución de Espacio Pilates Fit es directo, ya que la empresa ofrece sus servicios directamente al consumidor final. Esto se justifica a través del local y la página web, ya que ambos canales permiten a los clientes obtener información sobre la empresa y sus servicios, así como reservar clases en línea.

El local físico ubicado en Av. Constitución 1472 es un punto de venta directo donde los clientes pueden conocer a los instructores, ver las instalaciones, preguntar sobre los servicios y reservar sus clases. El local se encuentra en una zona de alto tránsito peatonal y cercano a otros negocios, lo que aumenta su visibilidad y atrae a potenciales clientes.

Por otro lado, la página web de Espacio Pilates Fit es una herramienta clave en su canal de distribución directo, ya que permite a los clientes tomar y reservar clases en línea desde la comodidad de su hogar u oficina. La página web también ofrece información detallada sobre los servicios que se ofrecen, los paquetes de precios y los horarios de las clases, lo que facilita la toma de decisiones de los clientes.

En resumen, el canal de distribución directo de Espacio Pilates Fit, a través de su local y página web, permite una mayor interacción con los clientes y un control total sobre la experiencia del usuario. Esto les permite brindar un servicio de alta calidad y establecer relaciones más estrechas con sus clientes.

Promoción

Se refiere a las actividades que realiza la empresa para comunicar y promocionar sus productos o servicios. La promoción busca dar a conocer el producto o servicio, aumentar la visibilidad y el reconocimiento de la marca, atraer y retener clientes y, en última instancia, aumentar las ventas. Las estrategias de promoción pueden incluir publicidad, relaciones públicas, marketing directo y ventas personales, entre otros. En resumen, la promoción es un elemento clave en el plan de marketing de una empresa para lograr sus objetivos comerciales.

En el caso de Espacio Pilates Fit, se ha elegido centrar la estrategia de promoción en el marketing digital, aprovechando la fortaleza de la empresa en este ámbito. A las redes sociales, como Facebook, Instagram, TikTok, Whatsapp y YouTube se sumarán diversas herramientas, entre las que se destacan la estrategia growth, Meta Ads, embudos y Google Ads. A continuación, se plantea el curso de acción propuesto y detalle de su aplicación.

- 🌸 **Análisis del mercado y público objetivo:** se utilizarán los datos aportados por la encuesta realizada a través de Google Forms para comprender las características demográficas, comportamientos de consumo, preferencias y necesidades de los potenciales clientes. Además, se analizará la competencia existente en el mercado y se identificarán oportunidades y desafíos para el espacio de pilates y fitness.
- 🌸 **Estrategia growth:** se enfoca en encontrar oportunidades de crecimiento y expansión para el negocio. En este contexto, se buscarán alianzas estratégicas con otras empresas o profesionales relacionados con la industria del bienestar y la salud. También se explorarán tácticas de crecimiento innovadoras, como la creación de programas de afiliación, la implementación de estrategias de referencia o el desarrollo de nuevos productos o servicios complementarios.
- 🌸 **Meta Ads:** es una herramienta de promoción que se basa en el uso de datos demográficos, intereses y comportamientos para personalizar los mensajes publicitarios y aumentar la relevancia de los anuncios. Con esta herramienta, se podrán dirigir anuncios específicamente a audiencias que se ajusten al perfil de los clientes ideales para Espacio Pilates Fit. Esto ayuda a optimizar la inversión publicitaria y a mejorar la eficacia de las campañas, ya que los mensajes serán más relevantes para el público objetivo.
- 🌸 **Embudos de venta:** son una secuencia de pasos diseñados para guiar a los clientes potenciales a través del proceso de adquisición de un producto o servicio. En el caso de Espacio Pilates Fit se establecerán diferentes etapas del embudo, como la generación de leads (captación de clientes potenciales), la educación sobre los beneficios del pilates y fitness, y la conversión en clientes. Cada etapa del embudo estará respaldada por estrategias y tácticas específicas, como la creación de contenido educativo, ofertas especiales y seguimiento personalizado.
- 🌸 **Google Ads:** es una plataforma publicitaria en línea que permite mostrar anuncios en los resultados de búsqueda de Google y en su red de sitios asociados. Esta herramienta es muy útil para aumentar la visibilidad de Espacio Pilates Fit, ya que permite segmentar los anuncios por ubicación geográfica, intereses y palabras clave relevantes. Al utilizar Google Ads, se podrá captar la atención de las personas que buscan información relacionada con el pilates y el fitness, y dirigir las hacia el sitio web o la


página de destino del espacio para que puedan obtener más información o realizar una acción específica como la reserva de clases online.

En conclusión, se han propuesto diversas acciones de promoción mediante las redes sociales y las diferentes herramientas mencionadas que serán clave para alcanzar los objetivos de atracción y retención de clientes, así como para aumentar la visibilidad y el reconocimiento de la marca. La implementación de estas acciones requerirá un seguimiento constante de las métricas y resultados obtenidos para realizar ajustes y optimizar las acciones de promoción a lo largo del tiempo.

PRODUCCIÓN Y OPERACIONES

Recursos tangibles

Maquinaria y equipamiento

 **Maquinaria y equipamiento** son herramientas utilizadas para realizar ejercicios específicos y mejorar la práctica de la actividad física. Algunas de las máquinas y equipamientos utilizados en Pilates y Fitness son los siguientes:

Reformer: Es el equipo más utilizado en la Técnica de J. Pilates por su gran diversidad de ejercicios. Se pueden realizar 230 ejercicios más todas sus combinaciones.



Tabla de salto: es un elemento utilizado en Pilates que se coloca en el reformer y se utiliza para realizar ejercicios de salto y cardiovasculares



Tabla de extensión: se utiliza para realizar ejercicios específicos que trabajan principalmente oblicuos, abdominales y músculos posturales.



Arco chico: es un implemento que ayuda a las personas con menos flexibilidad en las caderas o espalda a lograr los ejercicios.



Almohaditas: pueden colocarse en diferentes partes del reformer, como en el asiento, el respaldo o los apoyos para los pies, para adaptarse a las necesidades de cada ejercicio y de cada persona



Rodillo cervical: Este dispositivo puede ser utilizado para realizar ejercicios de estiramiento y fortalecimiento de los músculos del cuello, así como para masajear y relajar la zona



Pelota fitball: es una herramienta de entrenamiento que puede ser resistente al peso y a la presión, y que proporciona beneficios como la mejora del equilibrio y la coordinación, la concienciación de la postura correcta, el fortalecimiento de diferentes músculos, el aumento de la fuerza y resistencia, el favorecimiento de la flexibilidad, la reducción del riesgo de lesiones, la pérdida de peso y el fortalecimiento de los músculos abdominales y de la espalda.



Springboard: es la combinación de Pilates con apoyo de máquinas específicas para optimizar el entrenamiento. Existe una gran variedad de ejercicios con diferentes posturas que favorecen cambios significativos tanto en la musculatura estática, como en la dinámica y el core. Este tipo de entrenamiento alcanza niveles que multiplica los efectos del Pilates convencional.



Pesas rusas: son un tipo de pesa que se utiliza en el entrenamiento físico para mejorar la fuerza, la resistencia y la flexibilidad. Estas pesas tienen una forma de bola con un asa en la parte superior y están hechas de hierro fundido o acero.



Mancuernas: es una herramienta que se usa en entrenamientos con peso muerto para aumentar la masa muscular y permiten trabajar la fuerza directa y desarrollar los músculos.




Colchonetas: son un elemento utilizado en el entrenamiento físico, para proporcionar una superficie cómoda y estable para realizar los ejercicios. Algunos de los beneficios de utilizar colchonetas en el entrenamiento físico son la reducción del impacto en las articulaciones, la mejora de la postura y la estabilidad, y la comodidad durante la práctica de los ejercicios.



Bandas circulares: son un tipo de banda elástica utilizada en el entrenamiento físico para proporcionar resistencia y mejorar la fuerza muscular. Estas bandas son lisas y tienen forma circular, sin extremos, y su espesor y anchura varían, como su nivel de resistencia.



Muebles y útiles

 **Muebles y útiles:** son elementos esenciales para crear un espacio de trabajo funcional y cómodo. Algunos de ellos son:

Escritorio: sirve como un espacio de trabajo cómodo y organizado para realizar tareas y trabajar de manera eficiente.



Silla de oficina: es un elemento esencial en cualquier espacio de trabajo, ya que favorece la movilidad y los cambios de postura, y su diseño ergonómico protege la espalda, da apoyo a la zona lumbar y evita que se adopten posturas incorrectas durante largas horas de trabajo.



Recibidor escritorio: es un mueble de oficina diseñado para recibir a los clientes y visitantes, y puede tener diferentes funciones, como ser una estación de trabajo, un punto de contacto para el personal y crear un ambiente acogedor y profesional.




Locker 10 puertas: es un mueble metálico diseñado para que los clientes puedan dejar sus pertenencias de manera segura y organizada mientras realizan actividades físicas.



Silla de espera: son un tipo de mobiliario de oficina diseñado para brindar comodidad y ergonomía a los visitantes mientras esperan su turno.



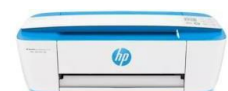
Tecnología

 **Tecnología:** son herramientas que permiten organizar y coordinar las tareas, además de que cumplen una función comunicacional tanto con los clientes, proveedores y dentro de la misma organización.

Computadora: se utiliza para procesar documentos, hojas de cálculo, presentaciones, correo electrónico, bases de datos, agendas, programas de mensajería instantánea, entre otras herramientas de ofimática, y es una herramienta clave para la comunicación, organización y productividad en el trabajo.



Impresora: sirve para producir copias permanentes de textos o gráficos de documentos almacenados en formato electrónico,



imprimiéndolos en medios físicos, normalmente en papel o transparencias.

Celular: es una herramienta que las empresas entregan a su equipo de trabajo con el fin de optimizar la comunicación, gestionar mejor el trabajo y automatizar procesos, ampliar la productividad y reducir costes en diversos sectores.



Equipo de sonido: sirve para proporcionar música y sonido ambiental durante los entrenamientos, lo que puede mejorar la motivación, el rendimiento y la experiencia de los usuarios. Un buen sistema de sonido puede ayudar a crear un ambiente agradable y energizante en el espacio, lo que puede atraer y retener a más clientes.



Recursos intangibles

Marca

El slogan "A new version of you" fue elegido para reflejar el valor agregado del negocio: la educación y concientización sobre alimentación saludable, estilo de vida activo y cuidado responsable de la salud. Al practicar Pilates y Fitness de manera regular, y aprender sobre nutrición y alimentación saludable, los clientes podrán mejorar su salud física y mental, aumentar su autoestima y sentirse renovados y revitalizados. El slogan comunica la idea de que, al unirse a Espacio Pilates Fit, los clientes tendrán la oportunidad de transformarse y adoptar una nueva versión de sí mismos.

El nombre "Espacio Pilates Fit" y el slogan "A new version of you" fueron elegidos para reflejar la esencia y el valor agregado del negocio, respectivamente. El nombre comunica la oferta de un espacio donde se pueden practicar Pilates y Fitness, mientras que el slogan comunica la idea de transformación personal y adopción de un estilo de vida saludable y activo.

El logo de Espacio Pilates Fit es una flor de loto en color violeta. La flor de loto es un símbolo de la cultura oriental que representa la pureza, la iluminación, la renovación y el renacimiento. Se considera una flor sagrada y representa la capacidad de crecer y florecer en situaciones difíciles, incluso en ambientes con agua estancada y turbia. El color violeta, por su parte, se



relaciona con los cambios, transformación y transmutación, y es justamente el enfoque holístico del negocio.

En el contexto de Espacio Pilates Fit, el logo con la flor de loto y el color violeta representa la filosofía del negocio de ayudar a sus clientes a encontrarse a sí mismos a través de los cambios positivos, transformando sus vidas y focalizando en el bienestar a través de la práctica del pilates y otras disciplinas físicas. Además, representa la idea de que el progreso y la renovación son posibles incluso en momentos difíciles, y que el cuidado del cuerpo y la mente son esenciales para alcanzar un estado de armonía y bienestar integral.

Organigrama

Gerencia General

Directora/Propietaria: tiene la función de liderar y supervisar el funcionamiento de Espacio Pilates Fit en su conjunto. Tiene habilidades en la toma de decisiones estratégicas, gestión de recursos humanos y financieros, análisis de mercado y competencia, así como la capacidad de establecer objetivos y metas y llevar a cabo un seguimiento efectivo de su cumplimiento.

Administración

Jefa de Administración: tiene la función de dirigir el área administrativa de Espacio Pilates Fit, lo que incluye la supervisión la gestión financiera, el control de inventario, la elaboración de informes de desempeño y el manejo de la nómina de empleados. Por último, debe tener habilidades en la organización y planificación, toma de decisiones diarias, resolución de problemas, y capacidad de liderazgo y motivación del personal a su cargo. Supervisa al personal de atención al cliente y a las áreas de Maestranza, Marketing, Instructores y Nutrición. (1 persona)

Personal de Atención al Cliente: tiene la función de atender las necesidades y requerimientos de los clientes de Espacio Pilates Fit, a través de una atención cordial y efectiva. Debe tener habilidades en la comunicación interpersonal, capacidad de resolución de problemas y toma de decisiones rápidas y efectivas. Depende de la Jefa de Administración y no tiene personal a cargo. (2 personas)

 Área Marketing (Tercerizado)

Community Manager: tiene la función de dirigir y coordinar todas las actividades de marketing y publicidad de la empresa, lo que incluye el desarrollo de estrategias de promoción y publicidad, gestión de redes sociales y creación de contenidos para atraer y retener clientes. Debe tener habilidades en la creatividad, innovación, análisis de mercado y competencia. (1 persona)

 Área Instructores

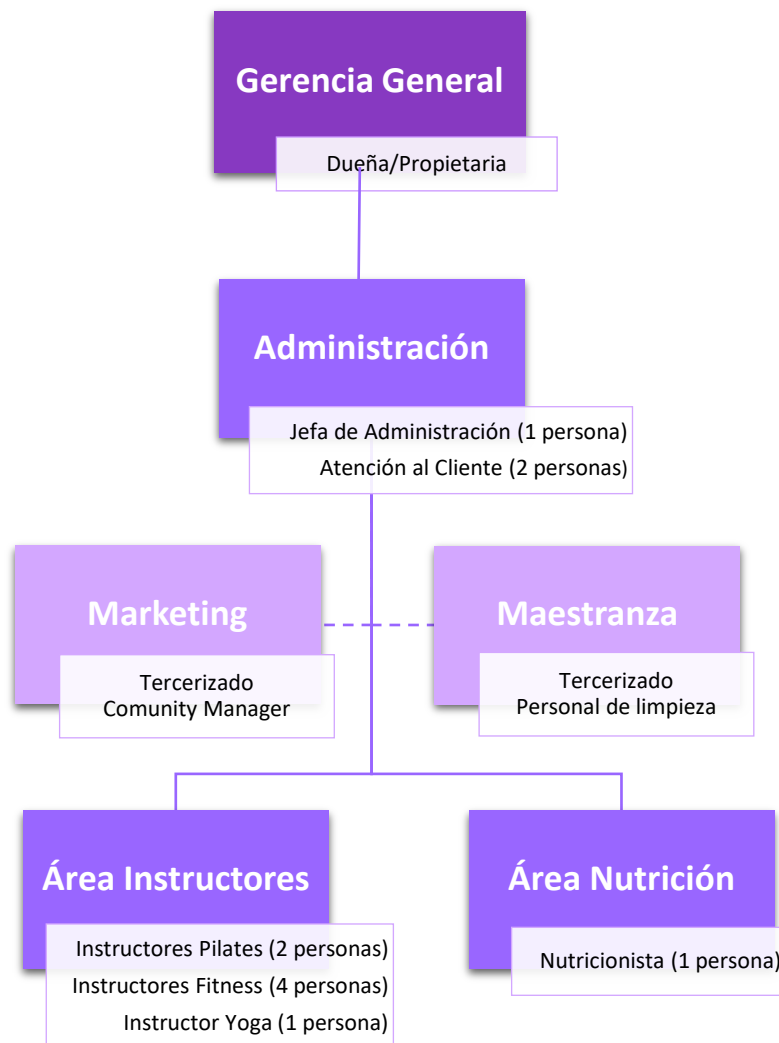
Instructores de Pilates y Fitness: tienen la función de diseñar y dirigir las sesiones de entrenamiento en Pilates y Fitness para los clientes de Espacio Pilates Fit, con el fin de mejorar su salud y condición física. Deben tener habilidades en la planificación y diseño de sesiones de entrenamiento, así como la capacidad de motivar y guiar a los clientes en su proceso de entrenamiento. Dependen de la Jefa de Administración y no tienen personal a su cargo. (7 personas)

 Área Nutrición

Nutricionista: tiene la función de diseñar y supervisar planes de alimentación personalizados para los clientes de la empresa, con el fin de mejorar su salud y bienestar, además es la encargada de crear los talleres de alimentación saludable y dictarlos. Debe tener habilidades en la nutrición, conocimientos de dietética y nutrición clínica, así como la capacidad de comunicar de manera efectiva los planes de alimentación a los clientes. Depende de la jefa de Administración y no tiene personal a su cargo. (1 persona)

 Maestranza (Tercerizado)

Personal de limpieza: el personal de maestranza tercerizado se encarga de realizar las tareas de limpieza y mantenimiento de las instalaciones de Espacio Pilates Fit. Sus responsabilidades incluyen limpiar y desinfectar las áreas comunes y los equipos de entrenamiento, mantener el orden y la organización del espacio y realizar reparaciones menores en caso de ser necesario. Como son trabajadores tercerizados, son contratados a través de una empresa externa y no forman parte directa de la plantilla de empleados de la empresa.



Localización y Layout

El local físico ubicado en Av. Constitución 1472 de la localidad de Pinamar es un punto de venta directo donde los clientes pueden conocer a los instructores, ver el equipamiento, preguntar sobre los servicios y reservar sus clases.

Las instalaciones se encuentran en una zona de alto tránsito peatonal y cercano a otros negocios, siendo un punto central y estratégico del sector comercial de los residentes estables durante todo el año, lo que aumenta su visibilidad y atrae a potenciales clientes.

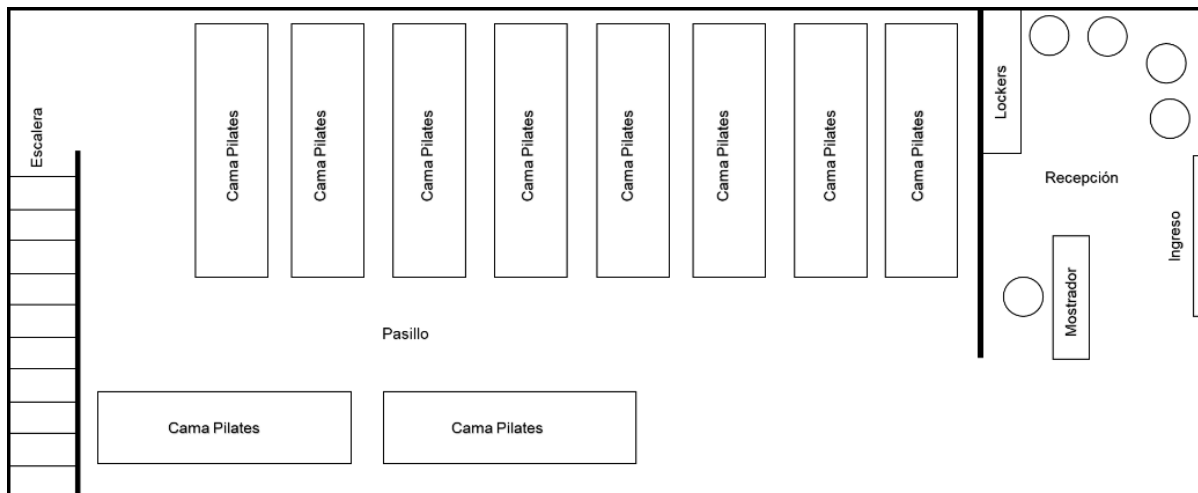
A continuación, se presenta el layout de la planta baja con la disposición de la recepción que incluye el ingreso, mostrador de atención al cliente y lockers de seguridad para el resguardo de los efectos personales. El equipamiento de pilates se distribuye con la comodidad suficiente, asegurando la accesibilidad plena para aquellos clientes, que por alguna patología, asistan a las clases de pilates restaurativo.

Mediante la escalera ubicada al fondo del establecimiento se accede al Entrepiso donde se realizarán las prácticas de fitness, con tres oficinas para el desarrollo de las

actividades de administración, talleres nutricionales, alimentación saludable y para efectuar los encuentros de coach.

También se encuentran ubicados los baños y el sector cocina, donde se llevarán a cabo las prácticas y demostraciones durante la ejecución de los talleres.

En anexos se agregan fotos ilustrativas de la distribución y características mencionadas. Cuenta además con aire acondicionado instalado de 6000 frigorías.



Proveedores

En Espacio Pilates Fit, los proveedores juegan un papel esencial para garantizar su operación exitosa. Es imprescindible el suministro de una amplia gama de equipos especializados y materiales de alta calidad para ofrecer a los clientes experiencias enriquecedoras y efectivas. Por lo tanto, es fundamental analizar detenidamente a los proveedores en este contexto específico a fin de optimizar el funcionamiento y la competitividad.

En el mercado de pilates y fitness los proveedores se caracterizan por su especialización en la fabricación y distribución de equipos y materiales específicos, poseen un amplio conocimiento de las necesidades y demandas de la industria, lo que les permite ofrecer productos y servicios adaptados a los requerimientos de Espacio Pilates Fit.

Además, se espera que los proveedores mantengan altos estándares de calidad en sus productos, ya que la seguridad y la eficacia de los equipos y materiales contribuyen directamente a la experiencia de los clientes, permitiéndoles realizar ejercicios de manera segura, eficiente y cómoda.

Por otra parte, además de los productos, los proveedores también pueden ofrecer servicios complementarios, como la capacitación del personal de Espacio Pilates Fit y el asesoramiento técnico, lo que contribuye al crecimiento profesional y mejora continua del negocio. Estas contribuciones benefician tanto a los clientes como a la reputación y el

posicionamiento de Espacio Pilates Fit en el mercado. Al contar con proveedores confiables y experimentados, se asegura el suministro constante de equipos y materiales de calidad, lo que reduce los tiempos de inactividad y las interrupciones en la prestación de servicios.

Asimismo, una estrecha colaboración con los proveedores puede conducir a la identificación de nuevas oportunidades y tendencias en el mercado del pilates y el fitness, permitiendo a Espacio Pilates Fit mantenerse actualizado. A continuación, se detallan los links de los proveedores de preferencia más reconocidos en el sector y la zona.

 **Equipamientos J. Pilates:** <https://www.ldpil.com/>

 **Global Fit pilates + store:** <https://www.globalfit.com.ar/>

 **Estudio Modena Pilates:** <https://studiomodenapilates.com.ar/wp/>

 **Life Pilates Equipos:** <https://www.facebook.com/lifemdq>

 **Sonnos Fight:** <https://sonnosdeporte.com/>

PRESUPUESTO

Capacidad máxima

Si hay 10 camas de Pilates, se pueden atender hasta 10 clientes por clase de Pilates. Mientras que, en las clases de fitness, se puede tener un máximo de 10 personas por clase. Si se dan 11 clases de Pilates y 11 clases de fitness por día, entonces se puede tener un máximo de 110 clientes por día para Pilates y 110 clientes por día para fitness.

Teniendo en cuenta que los clientes pueden ir de lunes a viernes 1 clase por día, esto significa que cada cliente puede tomar un máximo de 5 clases por semana (una por día de lunes a viernes). Si se considera que cada cliente solo asiste a una clase por día, de lunes a viernes, la cantidad máxima de clientes mensuales sería de 220 (220 clientes x 20 días laborables = 4.400 asistencias).

	Porcentaje	Cantidad Clientes	Precio Paquete	Paquete sin IVA	Total Máximo Mensual	Total Máximo Anual
Paquete Balance	50%	110	\$14,000.00	\$11,570.25	\$1,272,727.27	\$15,272,727.27
Paquete New Version of you	30%	66	\$16,000.00	\$13,223.14	\$872,727.27	\$10,472,727.27
Paquete Group Power	20%	44	\$18,000.00	\$14,876.03	\$654,545.45	\$7,854,545.45
	100%	220			\$2,800,000.00	\$33,600,000.00

Cronograma

La creación de un cronograma para organizar las clases de pilates y fitness, así como los talleres nutricionales, es una estrategia necesaria para una gestión eficiente del tiempo y recursos en Espacio Pilates Fit.

Un cronograma permite programar con antelación las actividades y horarios de cada clase, de tal manera que se puedan evitar conflictos de horarios entre clases y permitir una mejor planificación del personal y los recursos necesarios para cada sesión. Además, permite a los clientes planificar su agenda de manera anticipada y asegurarse de que podrán asistir a las clases que deseen sin inconvenientes.

En cuanto a los talleres nutricionales, la programación de estos eventos permite ofrecer un servicio a los clientes, en el cual se puede brindar información valiosa acerca de la importancia de una alimentación saludable y equilibrada, y así ayudar a los clientes a alcanzar sus objetivos de fitness y bienestar.

En resumen, la creación de un cronograma para organizar las clases de pilates y fitness, así como los talleres nutricionales, es una herramienta esencial para una gestión eficiente y efectiva del tiempo y recursos en Espacio Pilates Fit, y puede ser una manera de ofrecer un servicio adicional y diferenciado a los clientes.

Pilates

Horario clases	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:30 a 9:30	Clásico	Clásico	Clásico	Clásico	Clásico
9:30 a 10:30	Contemporáneo	Contemporáneo	Contemporáneo	Contemporáneo	Contemporáneo
10:30 a 11:30	Restaurativo	Restaurativo	Restaurativo	Restaurativo	Restaurativo
11:30 a 12:30	Clásico	Clásico	Clásico	Clásico	Clásico
Almuerzo					
14:30 a 15:30	Contemporáneo	Contemporáneo	Contemporáneo	Contemporáneo	Contemporáneo
15:30 a 16:30	Restaurativo	Restaurativo	Restaurativo	Restaurativo	Restaurativo
16:30 a 17:30	Clásico	Clásico	Clásico	Clásico	Clásico
17:30 a 18:30	Contemporáneo	Contemporáneo	Contemporáneo	Contemporáneo	Contemporáneo
18:30 a 19:30	Restaurativo	Restaurativo	Restaurativo	Restaurativo	Restaurativo
19:30 a 20:30	Clásico	Clásico	Clásico	Clásico	Clásico
20:30 a 21:30	Contemporáneo	Contemporáneo	Contemporáneo	Contemporáneo	Contemporáneo

Fitness

Horario clases	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
8:30 a 9:30	Aeróbic	Aeróbic	Aeróbic	Aeróbic	Aeróbic
9:30 a 10:30	Funcional	Funcional	Funcional	Funcional	Funcional
10:30 a 11:30	Taller	Taller	Taller	Taller	Taller
11:30 a 12:30	Yoga	Yoga	Yoga	Yoga	Yoga
Almuerzo					
14:30 a 15:30	Zumba	Zumba	Zumba	Zumba	Zumba
15:30 a 16:30	Step	Step	Step	Step	Step
16:30 a 17:30	Hiit	Hiit	Hiit	Hiit	Hiit
17:30 a 18:30	Taller	Taller	Taller	Taller	Taller
18:30 a 19:30	Calistenia	Calistenia	Calistenia	Calistenia	Calistenia
19:30 a 20:30	Body Pump	Body Pump	Body Pump	Body Pump	Body Pump
20:30 a 21:30	Yoga	Yoga	Yoga	Yoga	Yoga

Presupuesto de ingresos

Proyección de volumen de ventas

Se considera que para el primer año se puede alcanzar el 75% de la capacidad de servicio, al ser un espacio nuevo y con todas las características anteriormente nombradas, además se considera el resultado de la demanda potencial.

	Porcentaje	Cantidad Clientes	Precio Paquete	Paquete sin IVA	Total Máximo Mensual	Total Máximo Anual
Paquete Balance	50%	110	\$14,000.00	\$11,570.25	\$1,272,727.27	\$15,272,727.27
Paquete New Version of you	30%	66	\$16,000.00	\$13,223.14	\$872,727.27	\$10,472,727.27
Paquete Group Power	20%	44	\$18,000.00	\$14,876.03	\$654,545.45	\$7,854,545.45
	100%	220			\$2,800,000.00	\$33,600,000.00
Proyección de Ventas						
Año 1	75%	165			\$2,100,000.00	\$25,200,000.00
Año 2	81%	178			\$2,268,000.00	\$27,216,000.00
Año 3	93.15%	205			\$2,608,200.00	\$31,298,400.00

Presupuesto de egresos

Costos fijos

Concepto	Mensual	Mensual sin IVA	Anual sin IVA
Alquiler	\$136,000.00	\$112,396.69	\$1,348,760.33
Luz eléctrica	\$12,000.00	\$9,917.36	\$119,008.26
Agua corriente	\$2,700.00	\$2,231.40	\$26,776.86
Gas natural	\$2,500.00	\$2,066.12	\$24,793.39
Cuenta bancaria mantenimiento	\$4,050.00	\$3,347.11	\$40,165.29
Linea celular	\$3,500.00	\$2,892.56	\$34,710.74
Internet wi-fi	\$7,000.00	\$5,785.12	\$69,421.49
Software pago mensual	\$8,000.00	\$6,611.57	\$79,338.84
Insumos de limpieza	\$5,000.00	\$4,132.23	\$49,586.78
Seguro con servicio de emergencias	\$12,500.00	\$10,330.58	\$123,966.94
Otros gastos	\$5,000.00	\$4,132.23	\$49,586.78
Publicidad	\$35,000.00	\$28,925.62	\$347,107.44
Contador abono	\$18,000.00	\$14,876.03	\$178,512.40
Tercerización Maestranza	\$110,000.00	\$90,909.09	\$1,090,909.09
Tercerización Marketing	\$50,000.00	\$41,322.31	\$495,867.77
Totales	\$411,250.00	\$339,876.03	\$4,078,512.40

Costos Comerciales

Concepto	Mensual	Mensual sin IVA	Anual sin IVA
Comisiones por cobro mercado pago	\$6,098.40	\$5,040.00	\$60,480.00
Totales	\$6,098.40	\$5,040.00	\$60,480.00

Sueldos y cargas sociales

	Anual	Cantidad	Total
Recepcionista turno mañana (4 horas)	\$1.194.618,77	1	\$1.194.618,77
Recepcionista turno tarde (6 horas)	\$2.628.161,25	1	\$2.628.161,25
Jefa de Administración (8 horas)	\$3.192.497,75	1	\$3.192.497,75
Nutricionista (4 horas)	\$1.324.101,19	1	\$1.324.101,19
Instructores (40 horas mensuales)	\$878.800,32	3	\$2.636.400,97
Instructores (20 horas mensuales)	\$439.400,16	1	\$439.400,16
Instructor Yoga (40 horas mensuales)	\$878.800,32	1	\$878.800,32
Instructor Pilates (80 horas mensuales)	\$1.757.600,65	1	\$1.757.600,65
Instructor Pilates (120 horas mensuales)	\$2.636.400,97	1	\$2.636.400,97
Total		11	\$16.687.982,03

Inversión Inicial

Inversión Inicial

Maquinaria y equipamiento	\$5,082,657.11
Muebles y útiles	\$404,995.87
Tecnología	\$901,157.02
Puesta en funcionamiento	\$500,373.55
Capital de trabajo	\$3,461,082.41
Total	\$10,350,265.96

Flujo de fondos

	Inicio	1	2	3
Ventas		\$25,200,000.00	\$27,216,000.00	\$31,298,400.00
CMV		\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos Fijos		\$4,078,512.40	\$4,078,512.40	\$4,078,512.40
Gastos Comerciales		\$60,480.00	\$65,318.40	\$75,116.16
Sueldos		\$16,687,982.03	\$16,687,982.03	\$16,687,982.03
IIBB		\$882,000.00	\$952,560.00	\$1,095,444.00
Municipalidad		\$126,000.00	\$136,080.00	\$156,492.00
Amortizaciones		\$728,996.70	\$728,996.70	\$728,996.70
Resultado Bruto		\$2,636,028.87	\$4,566,550.47	\$8,475,856.71
Imp. Ganancias		\$659,007.22	\$1,141,637.62	\$2,118,964.18
Res. Desp. Imp.		\$1,977,021.65	\$3,424,912.85	\$6,356,892.53
Amortizaciones		\$728,996.70	\$728,996.70	\$728,996.70
Maquinaria y equipamiento	\$5,082,657.11			
Muebles y útiles	\$404,995.87			
Tecnología	\$901,157.02			
Puesta en funcionamiento	\$500,373.55			
Capital de trabajo	\$3,461,082.41			
Desinversión cap trabajo				\$3,461,082.41
Total	-\$10,350,265.96	\$2,706,018.35	\$4,153,909.55	\$10,546,971.64

Tasa de corte

La tasa de referencia de un país, también conocida como tasa de política monetaria, es la tasa de interés que establece el banco central de un país para regular la oferta monetaria y controlar la inflación. Es el instrumento más importante de la política monetaria de un país, ya que influye en el costo del dinero y, por lo tanto, en la economía en general.

La tasa de referencia se utiliza para controlar la inflación al afectar directamente los costos de los préstamos y el ahorro. Si la tasa de referencia es alta, los préstamos son más caros y las personas tienden a ahorrar más, lo que reduce la demanda y puede disminuir la inflación. Por otro lado, si la tasa de referencia es baja, los préstamos son más baratos y las personas tienden a gastar más, lo que puede impulsar la economía, pero también aumentar la inflación. Por lo tanto, la tasa de referencia es una herramienta importante para equilibrar el crecimiento económico y la estabilidad de precios.

La tasa de corte, en el contexto de un proyecto con inversión propia y sin financiamiento, es la tasa mínima de rentabilidad que el proyecto debe generar para ser considerado viable.

La comparación con la tasa de referencia se realiza para evaluar el riesgo financiero y operativo del proyecto. Si la tasa de corte del proyecto es mayor que la tasa de referencia, significa que el proyecto tiene un mayor riesgo financiero y operativo que una inversión sin riesgo. Si la tasa de corte es menor que la tasa de referencia, significa que el proyecto tiene un riesgo menor que una inversión sin riesgo y, por lo tanto, puede considerarse más atractivo en términos de rentabilidad.

La tasa de interés de referencia en Argentina es una de las más elevadas en comparación con otros países de América Latina. Es importante comprender los desafíos económicos que enfrenta Argentina, como el proceso inflacionario, las expectativas inflacionarias, la necesidad de emisión sostenida de dinero y las distorsiones estructurales e indexación de precios que esto conlleva. Dichos factores hacen que la estimación de una tasa de interés de referencia interna resulte poco conveniente debido a sus fluctuaciones.

Ante la necesidad de determinar una tasa de corte adecuada se considera por su relevancia e influencia regional tomar la del país vecino de Chile, miembro de la región latinoamericana.

La tasa de interés de referencia del Banco Central de Chile, que se mantiene en un 11,25%, presenta un enfoque más oportuno para evaluar la viabilidad financiera del negocio considerando el contexto de macroeconomía estable, por lo que se estimará el proyecto bajo esa tasa.

VAN Y TIR

En primer lugar, es importante destacar que la Tasa Interna de Retorno (TIR) del proyecto se sitúa en un 24,34%. Este porcentaje indica que la inversión realizada generará un retorno del 24,34% a lo largo del tiempo. Esta cifra es significativamente superior a la tasa de corte establecida en un 11,25%. La TIR es una medida utilizada para evaluar la rentabilidad de un proyecto, y al superar la tasa de corte, se sugiere que el proyecto es rentable.

Además, se ha calculado el Valor Actual Neto (VAN) del proyecto, el cual asciende a \$3.098.362,38. El VAN es una herramienta financiera que permite determinar el valor presente de los flujos de efectivo futuros generados por un proyecto. Un VAN positivo indica que el proyecto es rentable, ya que el valor actualizado de los flujos de efectivo es mayor que la inversión inicial.

En conjunto, estos indicadores financieros brindan una perspectiva favorable sobre la rentabilidad del proyecto a largo plazo. No obstante, es importante tener en cuenta que cualquier proyecto enfrenta riesgos y desafíos que podrían impactar su rentabilidad en el futuro. Por lo tanto, un análisis exhaustivo de riesgos permitirá una evaluación más precisa de la sostenibilidad y éxito a largo plazo de la inversión.

CONCLUSIONES

En conclusión, el proyecto Espacio Pilates Fit es una oportunidad interesante para ofrecer servicios de Pilates, Fitness y educación en nutrición y alimentación saludable en Pinamar y ciudades cercanas. La popularidad de estas actividades físicas y la conciencia creciente sobre la importancia de una vida saludable y equilibrada hacen que este tipo de negocio tenga una gran demanda potencial.

Entre las fortalezas del proyecto, se encuentran la tecnología de su equipamiento, la ubicación estratégica, el enfoque en el bienestar holístico, el personal capacitado, la comodidad de las instalaciones, el ambiente acogedor y el servicio de emergencias médicas. Además, el enfoque en la nutrición y la alimentación saludable complementa la oferta y atrae a un público que busca no solo mejorar su actividad física, sino también su estilo de vida en general.


Sin embargo, el proyecto también presenta desafíos, como su precio por paquete de servicios, la dependencia de la demanda del Pilates y el Fitness, la falta de instalaciones adicionales como vestuarios y duchas, la falta de posicionamiento en las redes sociales y de trayectoria y experiencia en el mercado.


Es importante tener en cuenta que la presencia de competidores establecidos en el mercado, la disponibilidad de alternativas a bajo costo y los costos laborales e impositivos son cuestiones a contemplar para el éxito del proyecto.

En cuanto a la rentabilidad del proyecto, la Tasa Interna de Retorno (TIR) del 24,34% y el Valor Actual Neto (VAN) de \$3.098.362,38 indican que el proyecto es viable y generará un retorno suficiente para cubrir los costos de inversión y operación. Sin embargo, se debe tener en cuenta que estos valores pueden verse afectados por factores externos, como la indexación de los precios o la variación de la demanda.

En resumen, Espacio Pilates Fit presenta una oportunidad interesante para ofrecer servicios de Pilates, Fitness y educación en nutrición y alimentación saludable en una zona donde actualmente no existe un centro de bienestar integral que combine estas actividades. Existiendo una buena gestión de las fortalezas y debilidades del proyecto, y un enfoque en la satisfacción de las necesidades y deseos de los clientes potenciales, el proyecto tiene un potencial viable y rentable.

Recomendaciones Finales

 Establecer alianzas estratégicas: Se recomienda establecer alianzas con empresas y profesionales que se dediquen al campo de la salud y el bienestar, como nutricionistas, fisioterapeutas, masajistas, coaching, entre otros. Estas alianzas permiten no solo complementar la oferta de servicios, sino también generar sinergias beneficiosas para ambas partes involucradas. Al establecer alianzas estratégicas, se abre un abanico de oportunidades para compartir conocimientos, recursos y clientela. Además, esta colaboración puede resultar en una mayor visibilidad y promoción conjunta, generando un impacto positivo en la reputación y el alcance del negocio.

 Implementar programas de fidelización: Es importante diseñar programas de fidelización dirigidos a los clientes frecuentes. Estos programas ofrecen una serie de incentivos exclusivos, como descuentos especiales, promociones especiales y beneficios adicionales, con el objetivo de recompensar y retener a los clientes leales. Estas acciones no solo fortalecen los lazos entre el negocio y sus clientes, sino que también fomentan un sentido de pertenencia y gratitud, lo que se traduce en una mayor confianza y preferencia por los servicios ofrecidos.

Monitorear y evaluar la demanda de los servicios: Esta práctica permite obtener información valiosa sobre las necesidades y preferencias de los clientes, lo que facilita la adaptación de la oferta de servicios para satisfacer de manera óptima dichas demandas. Al estar atentos a los cambios en el mercado y las tendencias emergentes, el negocio puede anticiparse y ajustar su propuesta de valor, brindando una experiencia más satisfactoria y relevante para sus clientes.

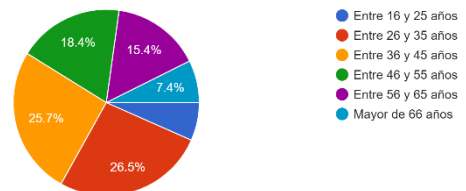
Asegurar la capacitación y desarrollo del personal: es imprescindible asegurar una adecuada capacitación y desarrollo del equipo de trabajo. Mediante programas de formación continua y oportunidades de crecimiento profesional, se promueve el mejoramiento constante de las habilidades y conocimientos del personal. Esto no solo garantiza una prestación de servicios de alta calidad, sino que también genera un ambiente laboral positivo y motivador, lo que se refleja en la satisfacción de los clientes y su percepción favorable del negocio.

ANEXOS

Encuesta y resultados

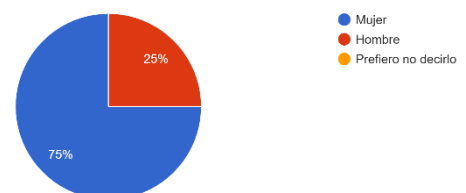
La mayoría de las personas que respondieron se encuentran en edades comprendidas entre los 26 y 45 años, lo que puede ser considerado como un público objetivo potencial para Espacio Pilates Fit. Además, un porcentaje significativo de los encuestados se encuentra en la franja de edad de 46 a 65 años, lo que indica que también podría haber interés en el servicio por parte de personas mayores. El hecho de que solo un pequeño porcentaje de encuestados se encuentre en la franja de edad de 16 a 25 años, puede indicar que la oferta de servicios de Espacio Pilates Fit no está dirigida a un público joven.

Edad
136 respuestas



El análisis de estos datos muestra una mayoría de mujeres interesadas en el espacio Pilates Fit, lo cual podría indicar que este público puede ser una audiencia clave para el proyecto. Sería importante

Género
136 respuestas



tener en cuenta esta información al momento de diseñar estrategias de marketing y publicidad. Además, se podría considerar la posibilidad de enfocar algunos aspectos del proyecto hacia las necesidades y preferencias específicas de este público objetivo.

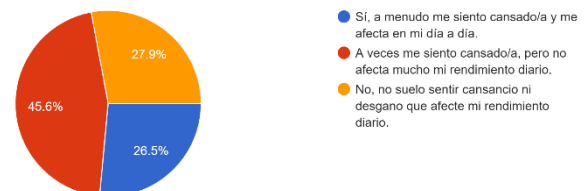
Se puede concluir que la mayoría de los encuestados no sufren de obesidad o sobrepeso. Sin embargo, una parte significativa de los encuestados (44,1%) informó sufrir de obesidad o sobrepeso, lo que sugiere que podría haber una demanda de servicios enfocados en la pérdida de peso y el control del peso en Espacio Pilates Fit. Además, el hecho de que un porcentaje importante de los encuestados que informaron sufrir de obesidad o sobrepeso indicaron que les preocupa su peso actual (23,5%) sugiere que podrían estar dispuestos a pagar más por servicios adicionales o programas personalizados enfocados en la pérdida de peso.

¿Tiene obesidad o sobrepeso? ¿Le preocupa su peso actual?
136 respuestas



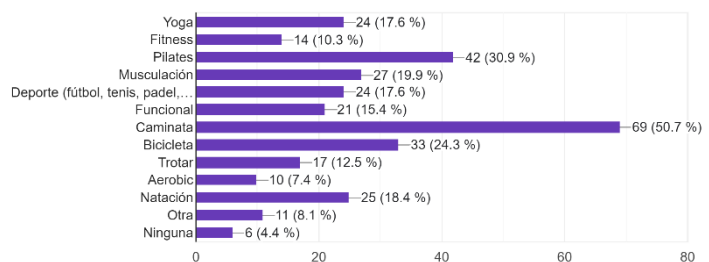
De los encuestados, alrededor de una cuarta parte (26,5%) reportaron sentirse a menudo cansados y afectados en su día a día. Un poco menos de la mitad (45,6%) experimentan cansancio a veces, pero no afecta mucho su rendimiento diario, mientras que el 27,9% restante indicó que no suelen sentir cansancio ni desgano que afecte su rendimiento diario. Estos resultados pueden ser útiles para determinar si existe una necesidad de enfocar la oferta del Espacio Pilates Fit hacia clientes que buscan mejorar su energía y vitalidad en general.

¿Sufre de cansancio, desgano o fatiga que afecte su rendimiento diario?
136 respuestas



El resultado indica que una gran proporción de los encuestados (50.7%) prefieren realizar caminatas como su actividad física preferida, lo que sugiere que ofrecer actividades al aire libre como caminatas en la naturaleza podría ser un

¿Qué tipo de actividad física prefieres realizar? (Puedes marcar todas las que prefieras)
136 respuestas

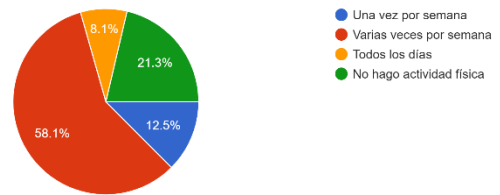


complemento interesante para las clases de Pilates y fitness en el Espacio Pilates Fit. Además, un alto porcentaje de los encuestados (30.9%) prefieren hacer Pilates, lo cual es alentador para el negocio, ya que indica que hay un mercado interesado en este tipo de

actividad física. Por lo tanto, ofrecer una amplia variedad de clases de Pilates podría atraer a clientes potenciales y satisfacer las necesidades de los actuales. También es importante tener en cuenta que una cantidad significativa de encuestados prefieren hacer otras actividades físicas, como musculación, deportes, bicicleta y natación, lo que sugiere que ofrecer una variedad de actividades físicas en el Espacio Pilates Fit podría ser beneficioso para atraer a un público más amplio.

El resultado de esta pregunta puede ser útil para Espacio Pilates Fit en términos de planificación de la oferta de servicios. En general, la mayoría de los encuestados realizan actividad física varias veces por semana, lo que sugiere

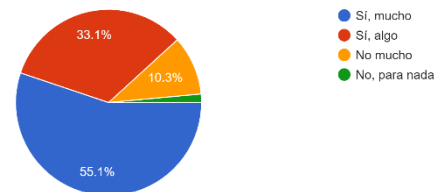
¿Con qué frecuencia realizas actividad física?
136 respuestas



que hay una demanda constante de servicios de actividad física. La minoría de los encuestados que no hacen actividad física también podrían ser un mercado potencial, ya que podrían ser persuadidos para comenzar a hacer ejercicio si se les ofrece la opción adecuada y atractiva.

El resultado indica que la mayoría de las personas encuestadas (88.2%) están interesadas en el bienestar holístico, ya sea en gran medida (55.1%) o en cierta medida (33.1%) Esto sugiere que una oferta de servicios que aborden la salud mental y

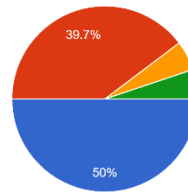
¿Te interesa el bienestar holístico (cuidado de la mente, cuerpo y espíritu)?
136 respuestas



espiritual, además de la actividad física, podría ser atractiva para los clientes potenciales de Espacio Pilates Fit. En cuanto al cuidado de la mente, algunos servicios que se podrían ofrecer podrían ser sesiones de meditación, yoga y talleres de relajación. Para el cuidado del espíritu, se podrían ofrecer servicios de terapia emocional, coaching personal o talleres de crecimiento personal. Y para el cuidado del cuerpo, se podrían ofrecer las clases de Pilates y Fitness que ya se mencionaron, además de servicios adicionales como masajes, tratamientos de fisioterapia y entrenamiento personalizado. Todo esto en conjunto puede contribuir a un enfoque holístico para el bienestar de los clientes.

En general, la mayoría de las personas encuestadas están interesadas en seguir una dieta saludable, ya sea porque ya están interesados o porque necesitan más información y motivación. Esto

¿Estás interesado en seguir una dieta saludable?
136 respuestas

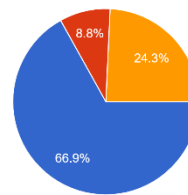


- Sí, estoy muy interesado
- Sí, pero necesito más información y/o motivación
- No, no estoy interesado
- No estoy seguro/a

sugiere que existe una oportunidad para ofrecer servicios relacionados con la nutrición y la alimentación saludable a través del negocio de Espacio Pilates Fit. Sería importante tener en cuenta las necesidades y deseos específicos de los clientes para crear un programa de alimentación que se adapte a sus objetivos y necesidades individuales. Además, es posible que se necesite un enfoque personalizado para ayudar a motivar a los clientes a seguir una dieta saludable y ofrecer información detallada sobre los beneficios de una alimentación saludable.

La mayoría de los encuestados (66.9%) están interesados en recibir información sobre hábitos de vida saludables, lo que indica que hay una demanda por parte de los clientes de Espacio

¿Te gustaría recibir información sobre hábitos de vida saludables?
136 respuestas

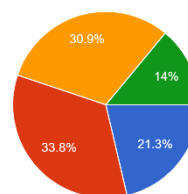


- Sí, me gustaría recibir información.
- No, no estoy interesado en recibir información.
- Tal vez, depende del tipo de información que se comparta.

Pilates Fit por contenido informativo y educativo sobre el bienestar y la salud en general. También es interesante notar que una parte significativa (24.3%) expresó que su interés dependería del tipo de información compartida, lo que sugiere que es importante para Espacio Pilates Fit considerar cuidadosamente el tipo de contenido que se comparte con los clientes. Además, un pequeño porcentaje (8.8%) indicó que no estaban interesados en recibir información, lo que es importante tener en cuenta al planificar futuras estrategias de marketing o comunicación.

El 21,3% de los encuestados no tiene conocimientos previos sobre Pilates, lo que indica que puede haber una oportunidad para educar a las personas sobre los beneficios de esta práctica. Además,

¿Cuál es tu nivel de conocimiento sobre Pilates?
136 respuestas



- No tengo conocimientos previos sobre Pilates
- He oído hablar de Pilates pero nunca lo he practicado
- He tomado algunas clases de Pilates antes
- Soy un/a practicante experimentado/a de Pilates

el hecho de que el 33,8% haya oído hablar de Pilates pero nunca lo haya practicado sugiere que hay una cantidad considerable de personas que podrían estar interesadas en probarlo si se les brinda más información y se les anima a hacerlo. Por otro lado, el 30,9% de los

encuestados ha tomado algunas clases de Pilates antes, lo que indica que ya hay una base de practicantes que pueden estar interesados en seguir practicando Pilates en un centro especializado como Espacio Pilates Fit. El 14% de los encuestados se identifica como practicante experimentado de Pilates, lo que sugiere que hay un grupo leal de clientes potenciales que pueden ser fidelizados y que pueden recomendar el negocio a otros.

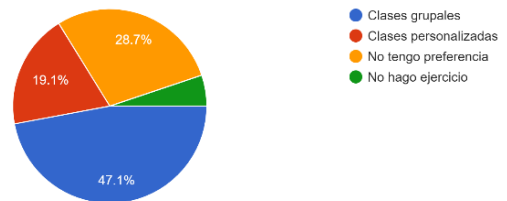
La mayoría de los encuestados (47.1%) prefieren las clases grupales de ejercicio físico. Esto puede deberse a que las clases grupales pueden ser más divertidas y motivadoras al hacer ejercicio en compañía de otras personas.

Además, las clases grupales suelen ser más económicas que las clases personalizadas. Por otro lado, solo el 19.1% de los encuestados prefieren las clases personalizadas, lo que sugiere que hay una demanda menor para este tipo de clases. Sin embargo, es posible que aquellos que prefieren las clases personalizadas valoren más la atención individualizada y la capacidad de adaptar el ejercicio a sus necesidades específicas. Es importante tener en cuenta que un 28.7% de los encuestados no tienen preferencia entre clases grupales o personalizadas, lo que sugiere que hay un grupo de personas que podrían estar abiertas a cualquiera de las dos opciones según sus necesidades y objetivos personales.

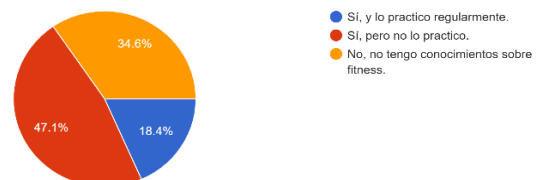
Teniendo en cuenta que Espacio Pilates Fit ofrecerá clases de práctica fitness, es importante destacar que el 47,1% de los encuestados ya tiene conocimientos sobre esta práctica, pero no la practican. Esto indica que existe

una población potencialmente interesada en la práctica de fitness, pero que aún no ha tomado la iniciativa de probarla. Por otro lado, el 18,4% de los encuestados afirmó conocer y practicar regularmente fitness, lo que representa una oportunidad para ofrecerles un servicio adicional en Espacio Pilates Fit. También es importante mencionar que el 34,6% de los encuestados no tiene conocimientos sobre la práctica de fitness, lo que indica la necesidad de educar a esta población sobre los beneficios y la importancia de realizar actividad física y ofrecerles servicios que se adapten a sus necesidades y preferencias. En general, la incorporación de clases de práctica fitness en Espacio Pilates Fit parece una decisión acertada, ya que existe una población interesada y potencialmente interesada en esta práctica. Es importante diseñar programas que satisfagan las necesidades y expectativas de los clientes, y educar a la población que aún no tiene conocimientos sobre esta práctica.

¿Respecto al ejercicio físico, prefieres clases grupales o personalizadas?
136 respuestas



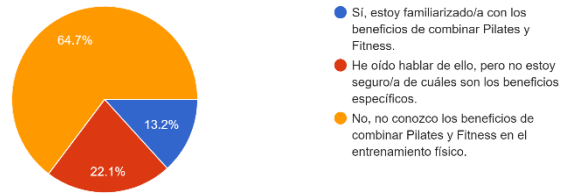
¿Conoces la práctica fitness?
136 respuestas



La mayoría de los encuestados (64,7%) no están familiarizados con los beneficios de combinar Pilates y Fitness en el entrenamiento físico. Solo el 13,2% de los encuestados afirmó estar familiarizado con estos

beneficios, mientras que el 22,1% había oído hablar de ello, pero no estaba seguro de cuáles son los beneficios específicos. Esto sugiere que puede ser beneficioso para Espacio Pilates Fit educar a los clientes y potenciales clientes sobre los beneficios de combinar Pilates y Fitness en el entrenamiento físico, y cómo su enfoque combinado puede ser beneficioso para la salud holística de los clientes. Esto podría ayudar a atraer a personas que buscan una forma de ejercicio que no solo beneficie su cuerpo, sino también su mente y bienestar general. Además, esta información puede ayudar a los clientes a tomar decisiones más informadas y a comprometerse con una rutina de entrenamiento más efectiva y satisfactoria.

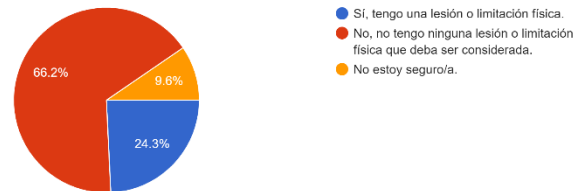
¿Conoces los beneficios de combinar Pilates y Fitness en el entrenamiento físico?
136 respuestas



En base a la respuesta de los encuestados, se puede observar que aproximadamente una cuarta parte de ellos tienen alguna lesión o limitación física que debería ser considerada en la práctica del Pilates.

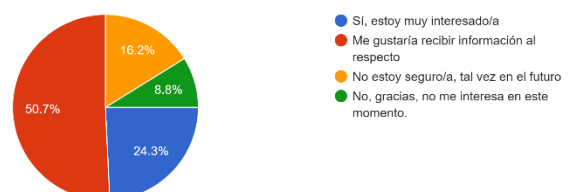
Por lo tanto, es importante que el Espacio Pilates Fit tenga en cuenta estas limitaciones y ofrezca opciones de entrenamiento adecuadas para estos clientes. Sería recomendable que el centro cuente con instructores capacitados y especializados en la atención de clientes con lesiones o limitaciones físicas, y que se ofrezcan opciones de entrenamiento personalizado para adaptarse a las necesidades específicas de cada cliente. Además, es importante que el centro cuente con un protocolo de seguridad para prevenir y tratar lesiones durante la práctica del Pilates y otros ejercicios.

¿Tienes alguna lesión o limitación física que deba ser considerada en la práctica del Pilates?
136 respuestas



Según los resultados de la encuesta, el 75% de las personas están interesadas en recibir información o asesoramiento nutricional, ya sea de manera específica o general. Además, el

¿Estás interesado en la posibilidad de recibir asesoramiento nutricional y/o planes de alimentación personalizados?
136 respuestas

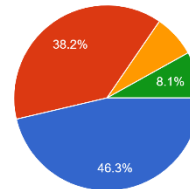


16,2% está considerando la posibilidad en el futuro y solo el 8,8% no está interesado. Por lo tanto, parece que ofrecer servicios de asesoramiento nutricional o planes de alimentación personalizados podría ser beneficioso para los clientes de Espacio Pilates Fit.

Teniendo en cuenta que Espacio Pilates Fit tiene como base la combinación de Pilates, fitness y alimentación saludable, es interesante observar que casi la mitad de los encuestados (46,3%) indican que les interesaría mucho

¿Te interesaría un espacio que no solo ofrezca clases de Pilates y fitness, sino también talleres y asesoramiento sobre comida saludable?

136 respuestas



- Sí, me interesaría mucho.
- Sí, pero no estaría entre mis prioridades.
- No, prefiero solo las clases de Pilates y fitness.
- No, no me interesa en absoluto.

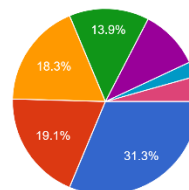
un espacio que ofrezca no solo clases de Pilates y fitness, sino también talleres y asesoramiento sobre comida saludable. Esto sugiere que hay una demanda de servicios adicionales relacionados con la salud y el bienestar, más allá de las clases de ejercicio físico. Además, el hecho de que el 38,2% de los encuestados indique que sí estaría interesado en estos servicios, pero que no estarían entre sus prioridades, sugiere que, aunque estos servicios podrían no ser la razón principal por la que alguien elija un centro de Pilates y fitness, todavía podrían ser una oferta atractiva para atraer y retener clientes.

Desde esta respuesta en adelante sólo se toman en cuenta aquellos encuestados que respondieron que sí, es decir 115 personas.

El promedio ponderado de las respuestas es de \$5638 por mes. Es cierto que el desconocimiento de la práctica de Pilates puede influir en la respuesta de algunas personas sobre cuánto estarían dispuestas a pagar por mes.

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por mes por clases de Pilates y fitness (libres, pudiendo concurrir las veces que desees) que incluyan taller...ntación saludable, brindados por personal idóneo?

115 respuestas



- \$4000 por mes
- \$5000 por mes
- \$6000 por mes
- \$7000 por mes
- \$8000 por mes
- \$9000 por mes
- \$10.000 por mes

Aquellos que no están familiarizados con el método y no tienen una idea clara de los precios del mercado pueden tender a elegir una opción más baja. Sin embargo, es importante señalar que la situación económica actual del país también puede estar influyendo en las respuestas. La alta inflación y la recesión económica pueden llevar a que las personas se inclinen por opciones más económicas. Por lo tanto, es crucial que Espacio Pilates Fit se centre en agregar valor a su oferta de servicios. Esto podría incluir ofrecer planes de entrenamiento personalizados, asesoramiento nutricional y seguimiento, acceso a equipamiento de última generación, y una experiencia de clase enriquecedora y emocionante. Al ofrecer un valor agregado, los clientes estarán dispuestos a pagar más por el servicio que se les brinda.

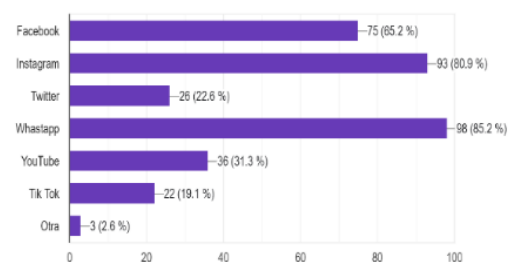
La gran mayoría de las personas encuestadas consideran que la ubicación y las comodidades del lugar donde se realizan las clases, además de que las mismas se impartan por personal capacitado, son muy importantes. Esto significa que Espacio Pilates Fit deberá prestar atención a estos aspectos para ofrecer un ambiente agradable, seguro y cómodo para sus clientes, y asegurarse de contar con personal capacitado y bien preparado para brindar las clases y los asesoramientos. En resumen, la ubicación y comodidades del lugar, junto con la capacitación del personal, son factores fundamentales a la hora de ofrecer servicios de Pilates y fitness con asesoramiento nutricional, y deben ser considerados como prioritarios para garantizar la satisfacción de los clientes.

¿Consideras importante la ubicación y comodidades del lugar donde se realizan las clases, además de que las mismas se impartan por personal capacitado?
115 respuestas



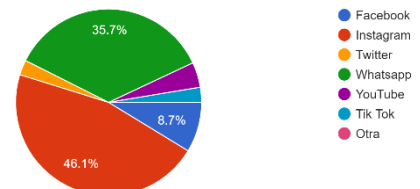
Según las respuestas proporcionadas, la mayoría de los encuestados utilizan a diario Instagram (80,9%) y WhatsApp (85,2%), seguidos por Facebook (65,2%) y YouTube (31,3%). Twitter y TikTok son menos utilizados, con un 22,6% y un 19,2% respectivamente, mientras que solo un 2,6% de los encuestados utilizan otra red social.

¿Cuáles son las redes sociales que utilizas a diario?
115 respuestas



En cuanto a las preferencias, la mayoría de los encuestados pasan más tiempo en Instagram (46,1%), seguido por WhatsApp (35,7%), Facebook (8,7%), YouTube (4,3%), Twitter (2,6%) y TikTok (2,6%).

Y de todas ellas ¿Cuál es tu preferida o en la que pasas más tiempo?
115 respuestas

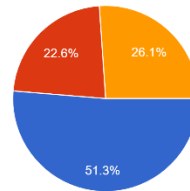


Esto significa que Espacio Pilates Fit debería enfocar su estrategia de marketing en Instagram y WhatsApp, ya que son las plataformas más utilizadas y preferidas por los encuestados. Es importante que la marca tenga una presencia sólida en estas redes sociales y comparta contenido relevante y atractivo para su audiencia. Además, la marca podría considerar la posibilidad de utilizar Facebook y YouTube como plataformas secundarias para compartir contenido, y Twitter y

TikTok como canales de menor importancia, en función de la audiencia objetivo y los objetivos de marketing de la marca. En cualquier caso, la marca debería adaptar su estrategia a las preferencias de sus clientes potenciales y utilizar las redes sociales de manera efectiva para llegar a su audiencia.

Teniendo en cuenta la respuesta de los encuestados, se puede observar que la mayoría considera útil y cómodo poder reservar sus clases de Pilates y Fitness con anticipación a través de una página web. Es importante

¿Te gustaría tener la opción de reservar tus clases de Pilates y Fitness con anticipación a través de una página web?
115 respuestas

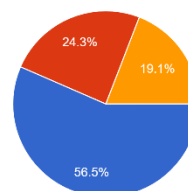


- Si, considero que sería útil y cómodo poder reservar mi clase con anticipación a través de la página web.
- No, no considero necesario reservar mi clase con anticipación a través de la página web.
- Me es indiferente si puedo o no reservar mi clase con anticipación a través de la página web.

destacar que ofrecer esta opción a los clientes puede mejorar la experiencia del usuario y la gestión del espacio por parte del negocio. Sin embargo, también hay una parte de los encuestados que no considera necesario reservar con anticipación o que se siente indiferente respecto a esta opción. En cuanto a la estrategia de marketing de Espacio Pilates Fit, ofrecer la opción de reserva de clases a través de la página web podría ser una buena iniciativa para mejorar la experiencia del usuario y fidelizar a los clientes. Además, permitiría una mejor organización del espacio y una gestión más eficiente de los recursos. Sin embargo, es importante tener en cuenta que no todos los clientes pueden estar interesados en esta opción y que se debe ofrecer también alternativas para aquellos que prefieren reservar de otra manera.

Se podría decir que más de la mitad de los encuestados estarían interesados en recibir servicios de estética en el mismo espacio donde realizan actividad física, Pilates y asesoramiento nutricional. Esto podría ser una

¿Estarías interesado/a en recibir servicios de estética en el mismo espacio donde realiza actividad física, Pilates y asesoramiento nutricional?
115 respuestas

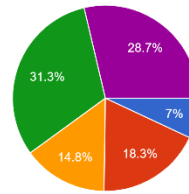


- Si
- No
- No estoy seguro/a.

oportunidad para Espacio Pilates Fit para expandir su oferta de servicios y brindar una experiencia más completa y satisfactoria a sus clientes. Sin embargo, es importante tener en cuenta que también hay una proporción significativa de encuestados que no están interesados o no están seguros, por lo que Espacio Pilates Fit debería evaluar cuidadosamente si agregar servicios de estética se alinea con su estrategia de negocio y su público objetivo.

Dado que la mayoría de las personas prefieren utilizar opciones de pago electrónicas, es posible que algunos clientes potenciales puedan sentirse desanimados al saber que Espacio Pilates Fit sólo acepta

¿Qué medio de pago preferiría utilizar para abonar el servicio?
115 respuestas



- Tarjeta de crédito
- Tarjeta de débito
- Transferencia bancaria
- Otras opciones de pago electrónicas (por ejemplo, MercadoPago, Ualá, Naranja X etc.)
- Efectivo

transferencias bancarias y efectivo. Por lo tanto, es importante que el negocio se asegure de que estos métodos de pago estén claramente comunicados a los clientes y que se les brinde información detallada sobre cómo realizar transferencias bancarias, por ejemplo, proporcionando el número de cuenta bancaria y el CBU. Además, podría ser beneficioso para el negocio considerar la posibilidad de implementar opciones de pago electrónico en el futuro para brindar una mayor comodidad y accesibilidad a los clientes.

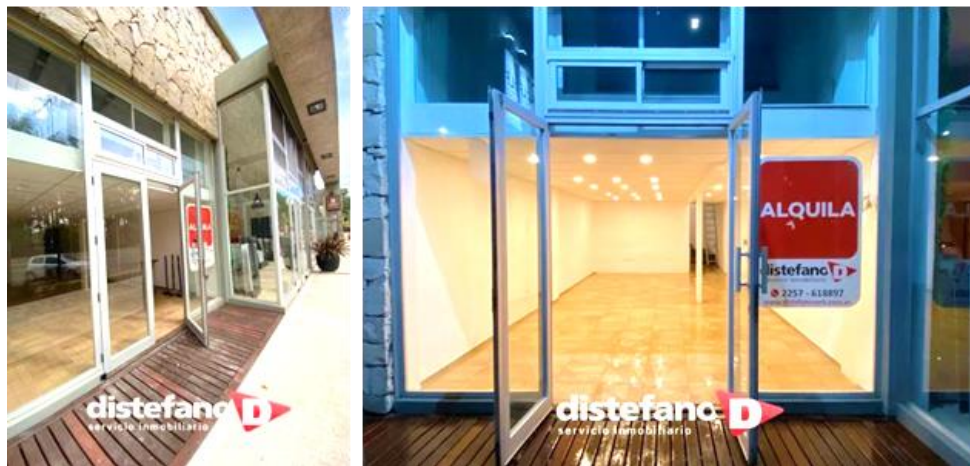
Escala salarial

UTEDYC-FEDEDAC-AREDA CCT 736/16

ANEXO "A" REMUNERACIONES- AÑO 2023

CATEGORÍAS	BASE MARZO '23	18%		17%		13%		AGOSTO '23
		ABRIL '23	MAYO '23	JULIO '23	AGOSTO '23			
		REM	NO REM	REM	NO REM	REM	NO REM	
SUPERVISIÓN 1ª	196.112	196.112	35.300	231.413	33.339	264.752	25.495	290.246
SUPERVISIÓN 2ª	181.646	181.646	32.696	214.342	30.880	245.222	23.614	268.836
ADMINISTRATIVO 1ª	173.107	173.107	31.159	204.266	29.428	233.694	22.504	256.198
ADMINISTRATIVO 2ª	165.783	165.783	29.841	195.624	28.183	223.808	21.552	245.359
ADMINISTRATIVO 3ª	149.536	149.536	26.917	176.453	25.421	201.874	19.440	221.314
MAESTRANZA Y SERVICIO 1ª	172.235	172.235	31.002	203.237	29.280	232.517	22.391	254.908
MAESTRANZA Y SERVICIO 2ª	164.009	164.009	29.522	193.530	27.881	221.412	21.321	242.733
MAESTRANZA Y SERVICIO 3ª	156.121	156.121	28.102	184.222	26.541	210.763	20.296	231.059
MAESTRANZA Y SERVICIO 4ª	148.650	148.650	26.757	175.407	25.270	200.677	19.324	220.002
MAESTRANZA Y SERVICIO 5ª	141.824	141.824	25.528	167.353	24.110	191.463	18.437	209.900
GRUPO I VALOR HORA	1.113	1.113	200	1.313	189	1.503	145	1.647
GRUPO II VALOR HORA	1.079	1.079	194	1.273	183	1.456	140	1.597
GRUPO III VALOR HORA	974	974	175	1.150	166	1.316	127	1.442
GRUPO IV VALOR HORA	942	942	170	1.111	160	1.271	122	1.394

Localización





Inversión Inicial

	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	Total sin IVA
Maquinaria y equipamiento				
Cama Pilates	10	\$230.000,00	\$2.300.000,00	\$1.900.826,45
Torre para reformer	10	\$85.000,00	\$850.000,00	\$702.479,34
Tabla de salto	10	\$16.000,00	\$160.000,00	\$132.231,40
Tabla de extensión	10	\$14.000,00	\$140.000,00	\$115.702,48
Box	10	\$18.000,00	\$180.000,00	\$148.760,33
Arco chico (doble manija)	10	\$17.000,00	\$170.000,00	\$140.495,87
Antideslizante	10	\$990,00	\$9.900,00	\$8.181,82
Almohadita reformer	10	\$1.602,00	\$16.020,00	\$13.239,67
Rodillo cervical	5	\$1.969,00	\$9.845,00	\$8.136,36
Batones de madera	10	\$1.467,00	\$14.670,00	\$12.123,97
Pelota rítmica	10	\$1.075,26	\$10.752,60	\$8.886,45
Manta	10	\$4.900,00	\$49.000,00	\$40.495,87
Springboard	10	\$90.000,00	\$900.000,00	\$743.801,65
Combo Chair	10	\$90.000,00	\$900.000,00	\$743.801,65
Colchonetas	10	\$3.217,25	\$32.172,50	\$26.588,84
Steps	10	\$14.012,25	\$140.122,50	\$115.803,72
Kit Mancuernas	10	\$14.313,00	\$143.130,00	\$118.289,26
Kit Pesas Rusas	2	\$14.600,00	\$29.200,00	\$24.132,23
Juego tobilleras	10	\$820,00	\$8.200,00	\$6.776,86
Bandas circulares	10	\$5.410,25	\$54.102,50	\$44.712,81
Aro flexible	10	\$3.290,00	\$32.900,00	\$27.190,08
				\$5.082.657,11
Muebles y útiles				
Oficinas				
Escritorio	2	\$23.999,00	\$47.998,00	\$39.667,77
Silla	2	\$26.669,00	\$53.338,00	\$44.080,99
Recepción				
Recibidor escritorio	1	\$85.600,00	\$85.600,00	\$70.743,80
Silla	1	\$26.669,00	\$26.669,00	\$22.040,50
Silla espera clientes	4	\$17.860,00	\$71.440,00	\$59.041,32
Locker 10 puertas	1	\$205.000,00	\$205.000,00	\$169.421,49
				\$404.995,87
Tecnología				
Oficinas				
Notebook	3	\$85.000,00	\$255.000,00	\$210.743,80
Impresora	3	\$35.000,00	\$105.000,00	\$86.776,86
Celular	3	\$100.100,00	\$300.300,00	\$248.181,82
Recepción				
Notebook	1	\$85.000,00	\$85.000,00	\$70.247,93
Impresora	1	\$35.000,00	\$35.000,00	\$28.925,62
Celular	1	\$100.100,00	\$100.100,00	\$82.727,27
Salas ejercicio				
Equipo de sonido	1	\$210.000,00	\$210.000,00	\$173.553,72
				\$901.157,02
Puesta en funcionamiento				
Habilitación	1	\$6.800,00	\$6.800,00	\$5.619,83
Factura respaldo	1	\$2.500,00	\$2.500,00	\$2.066,12
Registro INPI	1	\$5.000,00	\$5.000,00	\$4.132,23
Publicidad lanzamiento	1	\$50.000,00	\$50.000,00	\$41.322,31
Botiquín	1	\$10.500,00	\$10.500,00	\$8.677,69
Matafuegos	1	\$24.900,00	\$24.900,00	\$20.578,51
Cartelería general	1	\$90.000,00	\$90.000,00	\$74.380,17
Uniformes	22	\$2.500,00	\$55.000,00	\$45.454,55
Comisión inmobiliaria	1	\$136.000,00	\$136.000,00	\$112.396,69
Mes alquiler adelantado	1	\$136.000,00	\$136.000,00	\$112.396,69
Sellado Contrato	1	\$58.752,00	\$58.752,00	\$48.555,37
Insumos oficina inicio	1	\$30.000,00	\$30.000,00	\$24.793,39
				\$500.373,55



Sueldos y contribuciones

Jefa de Administración (8 horas)	
Sueldo Básico	\$181.646,00
Presentismo 10%	\$18.164,60
No remunerativo	\$32.696,00
Subtotal remunerativo	\$199.810,60
Deducciones	
Jubilación 11%	\$21.979,17
Ley 19032 3%	\$5.994,32
Obra Social 3% O.S.PE.D.Y.C	\$5.994,32
Cuota sindical 2,5%	\$4.995,27
Total Deducciones	\$38.963,07
Total Neto remunerativo	\$160.847,53
Contribuciones	
Jubilación 16%	\$31.969,70
Obra Social 5% O.S.PE.D.Y.C	\$9.990,53
A.R.T 6%	\$11.988,64
Seguro de Vida Obligatorio 0,03%	\$599,43
Total Contribuciones	\$54.548,29
Sueldo anual + aguinaldo	
Total Sueldos remunerativos	\$2.091.017,93
Total No remunerativo	\$392.352,00
Total Contribuciones anual	\$709.127,82
TOTAL	\$3.192.497,75

Nutricionista (4 horas)	
Sueldo Básico	\$75.335,91
Presentismo 10%	\$7.533,59
No remunerativo	\$13.564,00
Subtotal remunerativo	\$96.433,50
Deducciones	
Jubilación 11%	\$9.115,65
Ley 19032 3%	\$2.486,09
Obra Social 3% O.S.PE.D.Y.C	\$2.486,09
Cuota sindical 2,5%	\$2.071,74
Total Deducciones	\$16.159,55
Total Neto remunerativo	\$66.709,95
Contribuciones	
Jubilación 16%	\$13.259,12
Obra Social 5% O.S.PE.D.Y.C	\$4.143,48
A.R.T 6%	\$4.972,17
Seguro de Vida Obligatorio 0,03%	\$248,61
Total Contribuciones	\$22.623,37
Sueldo anual + aguinaldo	
Total Sueldos remunerativos	\$867.229,33
Total No remunerativo	\$162.768,00
Total Contribuciones anual	\$294.103,86
TOTAL	\$1.324.101,19

Recepcionista turno mañana (4 horas)	
Sueldo Básico	\$67.970,91
Presentismo 10%	\$6.797,09
No remunerativo	\$12.235,00
Subtotal remunerativo	\$74.768,00
Deducciones	
Jubilación 11%	\$8.224,48
Ley 19032 3%	\$2.243,04
Obra Social 3% O.S.PE.D.Y.C	\$2.243,04
Cuota sindical 2,5%	\$1.869,20
Total Deducciones	\$14.579,76
Total Neto remunerativo	\$60.188,24
Contribuciones	
Jubilación 16%	\$11.962,88
Obra Social 5% O.S.PE.D.Y.C	\$3.738,40
A.R.T 6%	\$4.486,08
Seguro de Vida Obligatorio 0,03%	\$224,30
Total Contribuciones	\$20.411,66
Sueldo anual + aguinaldo	
Total Sueldos remunerativos	\$782.447,13
Total No remunerativo	\$146.820,00
Total Contribuciones anual	\$265.351,64
TOTAL	\$1.194.618,77

Recepcionista turno tarde (6 horas)	
Sueldo Básico	\$149.536,00
Presentismo 10%	\$14.953,60
No remunerativo	\$26.917,00
Subtotal remunerativo	\$164.489,60
Deducciones	
Jubilación 11%	\$18.093,86
Ley 19032 3%	\$4.934,69
Obra Social 3% O.S.PE.D.Y.C	\$4.934,69
Cuota sindical 2,5%	\$4.112,24
Total Deducciones	\$32.075,47
Total Neto remunerativo	\$132.414,13
Contribuciones	
Jubilación 16%	\$26.318,34
Obra Social 5% O.S.PE.D.Y.C	\$8.224,48
A.R.T 6%	\$9.869,38
Seguro de Vida Obligatorio 0,03%	\$493,47
Total Contribuciones	\$44.905,66
Sueldo anual + aguinaldo	
Total Sueldos remunerativos	\$1.721.383,66
Total No remunerativo	\$323.004,00
Total Contribuciones anual	\$583.773,59
TOTAL	\$2.628.161,25

Instructor Pilates mañana	
Sueldo Básico	\$86.320,00
Presentismo 10%	\$8.632,00
No remunerativo	\$15.520,00
Subtotal remunerativo	\$94.952,00
Deducciones	
Jubilación 11%	\$10.444,72
Ley 19032 3%	\$2.848,56
Obra Social 3% O.S.PE.D.Y.C	\$2.848,56
Cuota sindical 2,5%	\$2.158,00
Total Deducciones	\$18.299,84
Total Remunerativo	\$76.652,16
Contribuciones	
Jubilación 16%	\$15.192,32
Obra Social 5%	\$4.747,60
A.R.T 6%	\$5.697,12
Seguro de Vida Obligatorio 0,03%	\$284,86
Total Contribuciones	\$25.921,90
Sueldo anual + aguinaldo	
Total Sueldos remunerativos	\$1.234.376,00
Total no remunerativo	\$186.240,00
Total Contribuciones anual	\$336.984,65
TOTAL	\$1.757.600,65

Instructor Pilates tarde	
Sueldo Básico	\$129.480,00
Presentismo 10%	\$12.948,00
No remunerativo	\$23.280,00
Subtotal remunerativo	\$142.428,00
Deducciones	
Jubilación 11%	\$15.667,08
Ley 19032 3%	\$4.272,84
Obra Social 3% O.S.PE.D.Y.C	\$4.272,84
Cuota sindical 2,5%	\$3.237,00
Total Deducciones	\$27.449,76
Total Remunerativo	\$114.978,24
Contribuciones	
Jubilación 16%	\$22.788,48
Obra Social 5%	\$7.121,40
A.R.T 6%	\$8.545,68
Seguro de Vida Obligatorio 0,03%	\$427,28
Total Contribuciones	\$38.882,84
Sueldo anual + aguinaldo	
Total Sueldos remunerativos	\$1.851.564,00
Total no remunerativo	\$279.360,00
Total Contribuciones anual	\$505.476,97
TOTAL	\$2.636.400,97



Instructor (40 horas mensuales)	
Sueldo Básico	\$43.160,00
Presentismo 10%	\$4.316,00
No remunerativo	\$7.760,00
Subtotal remunerativo	\$47.476,00
Deducciones	
Jubilación 11%	\$5.222,36
Ley 19032 3%	\$1.424,28
Obra Social 3% O.S.PE.D.Y.C	\$1.424,28
Cuota sindical 2,5%	\$1.079,00
Total Deducciones	\$9.149,92
Total Remunerativo	\$38.326,08
Contribuciones	
Jubilación 16%	\$7.596,16
Obra Social 5%	\$2.373,80
A.R.T 6%	\$2.848,56
Seguro de Vida Obligatorio 0,03%	\$142,43
Total Contribuciones	\$12.960,95
Sueldo anual + aguinaldo	
Total Sueldos remunerativos	\$617.188,00
Total no remunerativo	\$93.120,00
Total Contribuciones anual	\$168.492,32
TOTAL	\$878.800,32

Instructor (20 horas mensuales)	
Sueldo Básico	\$21.580,00
Presentismo 10%	\$2.158,00
No remunerativo	\$3.880,00
Subtotal remunerativo	\$23.738,00
Deducciones	
Jubilación 11%	\$2.611,18
Ley 19032 3%	\$712,14
Obra Social 3% O.S.PE.D.Y.C	\$712,14
Cuota sindical 2,5%	\$539,50
Total Deducciones	\$4.574,96
Total Remunerativo	\$19.163,04
Contribuciones	
Jubilación 16%	\$3.798,08
Obra Social 5%	\$1.186,90
A.R.T 6%	\$1.424,28
Seguro de Vida Obligatorio 0,03%	\$71,21
Total Contribuciones	\$6.480,47
Sueldo anual + aguinaldo	
Total Sueldos remunerativos	\$308.594,00
Total no remunerativo	\$46.560,00
Total Contribuciones anual	\$84.246,16
TOTAL	\$439.400,16

BIBLIOGRAFIA

- Ámbito Financiero. (2022). Dólar: ¿cuántos tipos de cambio hay en la Argentina? Recuperado el 28 de marzo de 2023, de <https://www.ambito.com/finanzas/dolar/cuantos-tipos-cambio-hay-la-argentina-n5495845>
- Baez, B. & Recondo, F. (2016). Pilates: una opción saludable. Revista Médica de la Universidad Nacional de Córdoba, 13(2), 79-83.
- Báez, M., Portillo, R., Ortiz, J. P., Oviedo, D., Giménez, M., & Galeano, E. (2019). Características clínicas y epidemiológicas de la enfermedad meningocócica en Paraguay, 2011-2017. Revista Chilena de Infectología, 36(3), 285-289. Recuperado el 1 de abril de 2023, de http://scielo.iics.una.py/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1812-95282019000300097
- Banco Central de Chile. (s.f.). Tasa de política monetaria. Recuperado 10 de junio de 2023, de https://si3.bcentral.cl/Siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_TASA_INTERES/MN_TASA_INTERES_09/TPM_C1/T12
- Banco Central de la República Argentina. (2022). Política monetaria. Recuperado el 19 de abril de 2023, de https://www.bcra.gob.ar/PoliticaMonetaria/Politica_Monetaria.asp#
- Banco Provincia (2023) Cuadro Tarifario de productos, comisiones y cargos. Recuperado el 28 de julio de 2023, de https://www.bancoprovincia.com.ar/CDN/Get/BP0512_INTERNET
- Belén Escobar. (2022). Impuesto a las ganancias: Argentina, entre los 10 países que más gravan a las empresas. Recuperado el 19 de abril de 2023, de <https://www.bloomberglinea.com/2022/04/21/impuesto-a-las-ganancias-argentina-entre-los-10-paises-que-mas-gravan-a-las-empresas/>

Clarín. (2022). Cepo cambiario. Recuperado el 16 de marzo de 2023, de <https://www.clarin.com/tema/cepo-cambiario.html>

Claudia Strauss. (s.f.). Seminario integral online de alimentación saludable. Recuperado el 1 de mayo de 2023, de <https://www.claudiastrauss.com.ar/seminario-integral-online-de-alimentacion-saludable/>

Conrado Moreno. (2023). El gimnasio online que revoluciona el fitness con entrenamientos personalizados y en directo. Recuperado el 28 de marzo de 2023, de <https://www.informacion.es/sociedad/2023/05/07/gimnasio-online-fitness-isn-virtual-gym-86862982.html>

El Cronista. (2022). La Argentina tiene la mayor carga impositiva del mundo sobre la economía formal Recuperado el 29 de marzo de 2023, de <https://www.cronista.com/economia-politica/la-argentina-tiene-la-mayor-carga-impositiva-del-mundo-sobre-la-economia-formal-por-que-esto-afecta-a-los-consumidores/>

Equipamientos J. Pilates LDPil. (s.f.). Recuperado el 22 de junio de 2023, de <https://www.ldpil.com/>

Estudio Modena Pilates (s.f.). Recuperado el 22 de junio de 2023, de <https://studiomodenaPilates.com.ar/wp/>

Federación Metropolitana de Aeróbica y Fitness. (s.f.). Cursos presenciales. Recuperado el 25 de abril de 2023, de <https://cursos.fma-argentina.com.ar/presenciales/>

Global Fit pilates + store (s.f.). Recuperado el 22 de junio de 2023, de <https://www.globalfit.com.ar/>

INDEC. (2010). Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-2-41-135>

INDEC. (2022). Provincia de Buenos Aires: Pinamar. Recuperado el 22 de marzo de 2023, de <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-2-41-165>

INDEC. (2023). Índice de precio al consumidor (IPC). Recuperado el 28 de marzo de 2023, de <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-5-31>

Infobae. (2023). Restricciones a la importación. Recuperado el 28 de marzo de 2023, de <https://www.infobae.com/economia/2023/01/12/por-las-restricciones-se-desplomaron-las-importaciones-en-diciembre-con-una-caida-de-usd-836-millones/>

Irene Hartmann. (2019). Se duplicó en 5 años el consumo de alimentos orgánicos: ¿por qué? Recuperado el 22 de marzo de 2023, de https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:yBpli42BZr0J:https://www.clarin.com/clarin-social/estudio-asegura-anos-practicamente-duplico-consumoalimentosorganicos_0_NFNbcPFD.html&cd=2&hl=es&ct=clnk&gl=ar

Ley 27.545. Alimentación Saludable. (s.f.) Recuperado el 11 de abril de 2023, de <https://www.argentina.gob.ar/salud/ley-de-promocion-de-la-alimentacionsaludable#:~:text=Promueve%20el%20derecho%20a%20la,envasados%20bebidas%20sin%20alcohol.>

Life Pilates Equipos (s.f.). Recuperado el 24 de junio de 2023, de <https://www.facebook.com/lifemdq>

López, A. (2017). Deporte y sociedad en la Argentina de los 90. Revista de Historia del Deporte, 6(1), 27-38.

López-Sobaler, A. M., Aparicio, A., Rodríguez-Rodríguez, E., Ortega, R. M., & Andrés, María Ayzaguer. (2018). Pinamar, abierto todo el año: la población estable casi se cuadruplicó. <https://www.lanacion.com.ar/buenos-aires/pinamar-abierto-todo-el-ano-la-poblacion-estable-casi-se-cuadruplico-nid2099554/>

Mazzola, L. (2018). Pilates en Argentina. Historia, consolidación y desarrollo del método. Revista Kinesiología y Fisioterapia, 38(1), 24-30.

Miguel Ángel Moreno. (s.f.) El deporte se apunta al reciclaje. Recuperado el 30 de marzo de 2023, de <https://www.lavanguardia.com/deportes/20200214/473549748087/el-deporte-se-apunta-al-reciclaje.html#:~:text=%2D%20El%20incremento%20de%20la%20conciencia,con%20el%20cuidado%20del%20planeta.>

Ministerio de Salud de la Nación. (2018). Plan Nacional de Salud. Recuperado el 10 de abril de 2023, de <https://www.argentina.gob.ar/ciencia/seppCTI/plan-nacional-de-ciencia-tecnologia-e-innovacion-2030/lograr-una-salud-accesible>

Ministerio de Economía, (2023). En diciembre el Sector Público Nacional registró un déficit primario de \$502.128 millones, estimándose un déficit primario del 2,4% del PBI durante 2022. Recuperado el 3 de abril de 2023, de <https://www.argentina.gob.ar/noticias/en-diciembre-el-sector-publico-nacional-registro-un-deficit-primario-de-502128-millones>

Ministerio de Salud de la Nación. (2019). Encuesta Nacional de Factores de Riesgo 2018. Recuperado el 15 de abril de 2023, de https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/publicaciones/enfr_2018_resultados_definitivos.pdf

Ministerio de Salud de la Nación. (2021). Programa Nacional de Alimentación Saludable y Prevención de la Obesidad. Recuperado el 10 de abril de 2023, de <https://www.argentina.gob.ar/noticias/el-ministerio-de-salud-de-la-nacion-reafirma-su-compromiso-en-la-prevencion-de-la-obesidad>

Ministerio de Salud de la Nación. (2022). Plan Nacional de Prevención y Control de Enfermedades no Transmisibles. Recuperado el 19 de abril de 2023, de https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/2022/03/ia_n_10-2022_-_pro_45-act_48.pdf

Municipalidad de Pinamar. (s.f.). Comercial - Habilitación nueva. Recuperado el 21 de abril de 2023, de <https://habilitaciones.pinamar.gob.ar/comercial-habilitacion-nueva/>

Oliva, A., & Quiroga, L. (2020). Hábitos de actividad física en Argentina. Revista Internacional de Ciencias del Deporte, 16(63), 1-14.

Organización Panamericana de la Salud. (s.f.). Prevención de la obesidad. Recuperado el 10 de abril de 2023, de <https://www.paho.org/es/temas/prevencion-obesidad>
P. (2019). Alimentación saludable: conceptos, recomendaciones y mitos. Nutrición hospitalaria, 36(SPE1), 36-46.

Pilates Any Time. (s-f) Recuperado el 29 de marzo de 2023, de https://www.pilatesanytime.com/px/home-v30?wickedsource=google&wickedid=CjwKCAjwvdajBhBEEiwAeMh1U4a30oq5blCFm4nZ7ZL1O3V6DHIQL_Lf_8Ly3J-2lfdRZlwFf-8mUBoCsw0QAvD_BwE&wickedid=569217797940&wcid=717329404&wv=4&gclid=CjwKCAjwvdajBhBEEiwAeMh1U4a30oq5blCFm4nZ7ZL1O3V6DHIQL_Lf_8Ly3J-2lfdRZlwFf-8mUBoCsw0QAvD_BwE

Planet Fitness. (s-f). ¿Qué tecnología portátil para la actividad física es la correcta para ti? Recuperado el 30 de marzo de 2023, de <https://www.planetfitness.com/es/community/articles/que-tecnologia-portatil-actividad-fsica-correcta-para-ti>

Rame Argentina. (s.f.). Taller BLW y Alimentación Saludable. Recuperado el 1 de mayo de 2023, de <https://rameargentina.com.ar/producto/taller-blw-y-alimentacion-saludable/>

Revista Politécnica. (2011). Nuevo Sistema de entrenamiento físico con bandas elásticas y dinamometría computarizada multiband. Recuperado el 29 de marzo de 2023, de <https://biblat.unam.mx/hevila/Revistapolitecnica/2011/no13/6.pdf>

Rocfit. (s-f.) Marketing para gimnasios: cómo debe ser la web de tu centro. Recuperado el 30 de marzo de 2023, de <https://www.rocfit.com/consejos-fitness/marketing-para-gimnasios-web-de-centro/>

Santos, M. (2019). Historia del Pilates en Argentina: una mirada retrospectiva. Revista Internacional de Medicina y Ciencias de la Actividad Física y el Deporte, 19(76), 457-464.

Sonnos Fight: (s.f.). Recuperado el 24 de junio de 2023, de <https://sonnosdeporte.com/>

Transparencia Internacional. (2021). Índice de percepción de la corrupción 2020. Recuperado el 20 de abril de 2023, de <https://www.transparency.org/en/cpi/2020/index/nzl>

Virtual Gim. (2023). El impacto de la inteligencia artificial en el deporte. Recuperado el 30 de marzo de 2023, de <https://business.virtuagym.com/es/blog/inteligencia-artificial-deporte/>