



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
ICADE

# PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN

Autor: Miguel Cobo Pérez Minayo  
Director: Antonio Rua Vieites

MADRID | Septiembre de 2024

## TÍTULO PROVISIONAL

Plan de negocio: **Pozuelo Fitness Center**

### INTRODUCCIÓN

El crecimiento de la industria del fitness y el bienestar ha sido exponencial en los últimos años, impulsado por el aumento del interés de la población en el mantenimiento de un estilo de vida saludable. En áreas como Pozuelo de Alarcón, donde el nivel adquisitivo es alto y existe gran conciencia sobre la importancia de la salud, hay una demanda creciente de gimnasios que ofrezcan servicios integrales de alta gama. Este proyecto de investigación tiene como objetivo desarrollar un plan de negocio para la creación de un gimnasio premium que combine instalaciones modernas, equipamiento de última generación, fisioterapia y servicios de nutrición.

El estudio se centrará en evaluar la viabilidad del negocio mediante el análisis de la demanda local, la competencia existente, y las tendencias del sector, para la creación de un plan de negocio completo. En esta propuesta de investigación preliminar se establecerá una guía estratégica que defina los recursos, estrategias y proyecciones financieras necesarias para garantizar el éxito del gimnasio.

### MARCO TEÓRICO

El marco teórico de este proyecto se basa en tres conceptos clave que guiarán la creación del plan de negocio de **Pozuelo Fitness Center**: el emprendimiento, el análisis de la competencia y la planificación estratégica.

1. **Teoría del Emprendimiento:** El emprendimiento se refiere a la capacidad de identificar una oportunidad de negocio y desarrollarla. Según Schumpeter, los emprendedores son quienes introducen innovaciones en el mercado. En este caso, el gimnasio pretende innovar al ofrecer una experiencia integral que incluya fitness, nutrición y fisioterapia en un solo lugar (Brouwer, 2002).
2. **Análisis de la Competencia:** La teoría de las cinco fuerzas de Michael Porter será útil para analizar cómo **Pozuelo Fitness Center** puede competir en el mercado

local. Estas fuerzas incluyen la rivalidad con otros gimnasios, las barreras de entrada para nuevos competidores, el poder de los proveedores, el poder de los clientes, y la amenaza de productos o servicios sustitutos (Porter, 1997).

3. **Planificación Estratégica:** La planificación estratégica es fundamental para garantizar el éxito de un negocio. Mintzberg sugiere que las empresas deben estar preparadas para adaptarse a los cambios del entorno. Para **Pozuelo Fitness Center**, será importante diseñar una estrategia que no solo responda a las demandas actuales del mercado, sino que también sea flexible para adaptarse a futuras tendencias, como la mayor integración de tecnología en los gimnasios. (Mintzberg, 1993).

Este marco teórico servirá como base para desarrollar un plan de negocio sólido que responda a las necesidades del mercado y asegure la viabilidad del proyecto.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General:**

Desarrollar un plan de negocio preliminar para la creación de **Pozuelo Fitness Center**, un gimnasio de alta gama en Pozuelo de Alarcón, que ofrezca servicios integrales de fitness, nutrición y fisioterapia.

### **Objetivos Específicos:**

1. **Analizar el mercado local:** Identificar las características demográficas y económicas de los potenciales clientes en Pozuelo de Alarcón, así como las tendencias actuales en el sector del fitness y el bienestar.
2. **Evaluar la competencia:** Realizar un análisis exhaustivo de los gimnasios y centros de bienestar en la zona, determinando sus fortalezas y debilidades para identificar oportunidades de diferenciación.
3. **Desarrollar estrategias de marketing:** Definir las estrategias de marketing y posicionamiento que permitan atraer a un público objetivo de alto poder adquisitivo y fidelizarlo a largo plazo.

4. **Establecer un modelo financiero preliminar:** Proyectar los ingresos, costes operativos y necesidades de inversión inicial para asegurar la viabilidad económica del proyecto.

## **METODOLOGÍA**

La metodología de esta investigación utilizará tanto enfoques cuantitativos como cualitativos para analizar las oportunidades y desafíos de la creación de **Pozuelo Fitness Center**.

### **1. Recolección de datos secundarios:**

- Análisis de estudios de mercado: Se revisarán informes recientes sobre la industria del fitness en España, poniendo especial atención en áreas de alto poder adquisitivo como Pozuelo de Alarcón. Fuentes como el Instituto Nacional de Estadística (INE) proporcionarán datos demográficos y económicos clave.
- Revisión de literatura: Se consultará bibliografía académica sobre gestión de gimnasios, emprendimiento y planificación estratégica, utilizando bases de datos como Google Scholar.

### **2. Análisis de la competencia:**

- Benchmarking: Se compararán los principales competidores en Pozuelo de Alarcón (Fitup Pozuelo, David Lloyd La Finca, Valle de las Cañas, etc.) para analizar sus servicios, precios y estrategias. Este análisis ayudará a encontrar oportunidades para que Pozuelo Fitness Center se diferencie.

### **3. Estudio de campo:**

- Encuestas: Se realizarán encuestas a potenciales clientes del gimnasio para conocer sus expectativas sobre los servicios de este.

### **4. Modelo financiero preliminar:**

- Se creará un presupuesto inicial que incluirá estimaciones de inversión, costes operativos y proyecciones de ingresos.

# ÍNDICE PROVISIONAL

## 1. **Introducción**

1.1. Contexto y justificación

1.2. Objetivos

## 2. **Análisis del Mercado**

2.1. Situación del sector fitness en España

2.2. Perfil del cliente objetivo

2.3. Oportunidades en Pozuelo de Alarcón

## 3. **Análisis de la Competencia**

3.1. Principales competidores

3.2. Comparación de servicios y precios

3.3. Estrategias de diferenciación para Pozuelo Fitness Center

## 4. **Propuesta de Valor**

4.1. Servicios principales (fitness, nutrición, fisioterapia)

4.2. Diferenciación y ventajas competitivas

## 5. **Plan de Marketing**

5.1. Estrategia de marketing mix

5.2. Estrategia de comunicación

## 6. **Plan Operativo**

6.1. Localización y recursos necesarios

6.2. Organización del equipo

## 7. **Plan Financiero**

7.1. Inversión inicial

7.2. Proyección de ingresos y gastos

7.3. Evaluación de rentabilidad

## 8. Conclusiones

8.1. Viabilidad del proyecto

8.2. Recomendaciones

## 9. Bibliografía

## 10. Anexos

### CRONOGRAMA

Tareas	Jun	Jul	Sep	Oct	Nov	Dic
1. Investigación preliminar	X					
2. Revisión de literatura	X	X				
3. Análisis de mercado		X	X			
4. Análisis de competencia		X	X			
5. Desarrollo de propuesta de valor			X	X		
6. Elaboración del plan de marketing				X		
7. Desarrollo del plan operativo y financiero				X	X	
8. Redacción del documento final					X	
9. Revisión y correcciones						X
10. Presentación del TFG						X

## REFERENCIAS

1. Brouwer, M. T. (2002). Weber, Schumpeter and Knight on entrepreneurship and economic development. *Journal of evolutionary economics*, 12, 83-105.
2. Porter, M. E. (1997). Competitive strategy. *Measuring business excellence*, 1(2), 12-17.
3. Mintzberg, H. (1993). Strategic planning. *California management review*, 36(1), 32-47.
4. Kotler, P. (1999). *Kotler on marketing: How to create, win, and dominate markets*. Simon and Schuster.
5. García-Fernández, J., & Gálvez-Ruiz, P. (Eds.). (2021). *The Global Private Health & Fitness Business: A Marketing Perspective*. Emerald Publishing Limited.
6. Koski, P., Matarma, T., Pedisic, Z., Kokko, S., Lane, A., Hartmann, H., ... & Savola, J. (2017). Sports Club for Health (SCforH): Updated guidelines for health-enhancing sports activities in a club setting.