



Disponible
en Video-caso



Espacio Fitness

Oportunidades de negocio aplicadas a un cambio de mentalidad

Espacio Fitness es un centro ubicado en la Avenida Irarrázaval, en la comuna de Ñuñoa, especializado en impartir cursos de Zumba a personas del sector, lo cual ha sido un éxito rotundo desde que comenzó en abril del año 2013. Espacio Fitness tuvo un crecimiento exponencial en pocos meses, ya que no había lugares dedicados a lo mismo en el sector y, siendo un lugar residencial, era mucha la demanda por cubrir. Por esta razón en Espacio Fitness tuvieron que empezar a integrar más profesores, a los cuales se les pagaba a través de boletas de honorarios. La confección de éstas fue uno de los primeros problemas a enfrentar por la sociedad por desconocimiento del formato y las normas existentes.

“Uno de los principales problemas de los microempresarios en general es hacer conocido su negocio con el objetivo de atraer clientes. Para los fundadores del centro deportivo este no fue un problema. Astutamente, comenzaron a impartir clases gratuitas las primeras semanas, invitando a gente del sector, lo cual resultó muy efectivo, logrando captar una gran cantidad de clientes”.

Los orígenes de una empresa

Los microempresarios fundadores de Espacio Fitness se conocieron en marzo del año 2012. Jonathan, siempre ligado a la danza, le hizo clases a Mauricio en la academia de Pablo Vargas. Desde ese momento formaron una amistad. Luego de meses de haberse conocido, Jonathan sufrió una lesión que no le permitía trabajar, por lo que decidió emprender con algo que funcionara de todas

formas, sin importar su físico ya que el riesgo de sufrir lesiones era muy alto. Le comentó esto a su amigo, quien tenía objetivos similares, y a partir de eso crearon Espacio Fitness.

Existen diversas iniciativas de gobierno orientadas al control de la obesidad, ya sea con programas de incentivo al ejercicio físico o la promoción de una alimentación sana, abrieron la puerta a distintos hábitos, entre ellos deportes que hasta el momento no eran masivos en el país. Running, trekking, bicicleta y danza, fueron las alternativas más practicadas. En el baile existían diversas opciones tales como baile del caño, baile entretenido y Zumba, siendo esta última la más solicitada por el público en nuestro país.

El centro de deportes nació la última semana de abril del año 2013. Los emprendedores demoraron un total de 18 días en formar la sociedad, conseguir un local y comenzar las clases, lo que es considerado por los propios socios como todo un récord. Al comenzar el negocio, los emprendedores tenían nociones claras de cómo funcionaban estos centros deportivos. Jonathan había trabajado en varias academias y programas del país impartiendo clases de baile. Por otro lado, Mauricio había desarrollado su carrera durante años en departamentos de administración en una universidad, lo que se tradujo en una amistad y un complemento perfecto para emprender.

Una vez instalado el centro era necesario hacerse conocidos. Jonathan y Mauricio tenían clientela en otros lugares, pero para que Espacio Fitness fuera rentable era necesario atraer más público del sector, por lo que comenzaron a impartir clases gratis e información a las personas que se detenían a escuchar la música proveniente de este nuevo local.

Zumba Fitness

Espacio Fitness al año 2013 imparte clases de Zumba, las cuales están divididas en mayores de 13 años- que realiza una rutina un poco más exigente- , y Zumba kids que se especializa en niños con rutinas más livianas pero igual de entretenidas.

La Zumba se especializa en un trabajo cardiovascular y de definición muscular que, dependiendo de la intensidad con la que se realice, puede tener una serie de efectos positivos para el organismo.

El centro deportivo se preocupa de dar soluciones integrales para llevar una vida sana. Además de las clases, se hacen asesorías de alimentación y terapias alternativas a todos los clientes, ya que el buen estado físico es un proceso que va más allá de hacer ejercicios una vez por semana, según señalan los socios.

¿Cómo hacerse conocidos?

Uno de los principales problemas de los microempresarios en general es hacer conocido su negocio, con el objetivo de atraer clientes. Para los fundadores del centro deportivo esto no fue un problema. Astutamente, comenzaron a impartir clases gratuitas las primeras semanas, invitando a gente del sector, lo cual resultó muy efectivo, pues lograron captar una gran cantidad de clientes. Actualmente, la política de promoción se mantiene, ya que la primera clase de Zumba no se paga, lo que sirve para generar contacto con nuevos clientes. En la mayoría de los casos, los asistentes se van felices y vuelven la siguiente clase pagando la suscripción, que va desde \$30.000 hasta \$63.000 mensuales, dependiendo del plan escogido.

Por último, las redes sociales juegan un rol fundamental en el desarrollo del negocio. Actualmente, las alumnas que siguen la página en Facebook son etiquetadas en fotos y vídeos después de las clases, lo que consigue que otras amigas se interesen en la actividad, comenten las fotos y se conviertan en potenciales clientes.

Clases

El centro de deportes cuenta con un total de 200 alumnos, los cuales suscriben planes de asistencia que van desde dos hasta cinco días semanales. Cada día de la semana cuenta con dos o tres bloques disponibles para que los alumnos asistan según sus preferencias, y todas son impartidas por un instructor, existiendo dos salas disponibles para la realización de la actividad.

Hoy en día

Espacio Fitness ha tenido resultados positivos producto de la gran demanda por parte de los clientes. En estos momentos, los dueños se encuentran en la etapa de inversión, por lo que día a día el centro sufre cambios que mejoran la percepción de éste por parte de los consumidores. Piso flotante, espejos limpios y grandes, además de máquinas dispensadoras de bebidas hidratantes son parte de la inversión realizada con las ganancias obtenidas hasta el momento.

El equipo con que cuenta el centro corresponde a tres instructores fijos, los cuales varían según la demanda. Además, tienen entre sus contactos cinco profesores más, quienes trabajan con ellos en tiempos de alta demanda.

Adicionalmente al centro deportivo ubicado en Ñuñoa, Espacio Fitness presta servicios a universidades, cajas de compensación y AFP, además de organizar eventos masivos de Zumba llamados master class, que son llevados a cabo en discotecas o grandes parques, y que requieren de personal externo.

Los instructores externos son contratados por clase, el monto a cancelar asciende a \$15.000 líquidos por profesor, cuyos servicios se pagan con una boleta de honorarios. Mauricio, quien lleva la administración del local, no sabe en detalle sobre la confección de la boleta. Además, solicita ayuda para calcular la retención que debe realizar a cada profesor.

Esta semana Mauricio contactó a Alexis, un instructor de Zumba para realizar una master class, por lo que debe recibir una boleta de honorarios y debe saber el formato adecuado, además de dar al profesor las instrucciones necesarias para la emisión del documento. Ante este desafío, Mauricio se pregunta cómo resolver sus dudas al respecto, ¿cuáles son los procedimientos exactos para emitir boletas? y ¿cuáles son las normas a considerar para ello?