

# **CENTRO DE PILATES**

## **Especialización y atención personalizada**



### **1. El negocio**

Este proyecto desarrolla los aspectos fundamentales para la creación de un centro deportivo especializado en la enseñanza y práctica del método Pilates. Su principal ventaja es que puede ser ejercitado por individuos de cualquier edad y género. No obstante, en función de la capacidad del establecimiento o de los conocimientos y pretensiones de los fundadores, se podrán ofrecer otros servicios deportivos similares, tales como Yoga, Taichí, aeróbic, gimnasia de mantenimiento, defensa personal, etc.

El perfil del emprendedor al que se orienta esta idea de negocio se caracteriza por disponer de formación o experiencia previa en el sector deportivo aunque, en caso de no poseerla, podría ocupar puestos de organización y control mientras delega las lecciones deportivas en personal debidamente cualificado.

Los actuales factores laborales y sociales presentan ciertas facilidades para aquellos emprendedores que deseen iniciar un negocio basado en el bienestar y la salud. Los expertos coinciden en que la inseguridad laboral o la dificultad para conciliar la vida profesional y personal, entre otros, pueden dar lugar al aumento en los niveles de estrés. Para combatirlos, y así minimizar los riesgos asociados a esta patología (baja productividad laboral, depresión, enfermedades cardiovasculares, etc.), recomiendan la práctica habitual de deporte, ya que mejora el estado de ánimo del individuo. De hecho, según datos del Instituto Nacional de Estadística, el gasto de los hogares españoles destinado a actividades deportivas no ha dejado de crecer en los últimos años, y alrededor de un 20% de la población adulta en España está adscrita a algún centro deportivo (principalmente adultos jóvenes de clase socio-económica media y media-alta).

Como consecuencia, la oferta deportiva, tanto pública como privada, también ha crecido considerablemente. Por ello, la especialización del negocio y la adaptación al consumidor resultarán claves para el éxito. En este sentido, resultará imprescindible crear un ambiente agradable en el local y en sus diferentes dependencias, ofrecer sesiones en grupos reducidos que permitan una atención personalizada, así como disponer de profesionales muy formados y con valiosas habilidades sociales y comunicativas.

### **2. El local**

Entre las condiciones que las instalaciones deben reunir para atraer clientes y fidelizarlos, podemos encontrar:

- Equipamiento adecuado para el ejercicio de esta actividad y acorde al número de participantes por sesión.
- Zona de ejercicio amplia que permita la práctica sin molestias entre los clientes.
- Predominio de la limpieza e higiene en todas las estancias del centro deportivo y durante las diferentes franjas horarias.
- Adecuar el horario a la demanda (tanto a diario como fines de semana).

Sin perder atención a la decoración exterior (fachada, cartelería, etc.), la situación del centro corresponderá con una alta densidad poblacional. Así, se contemplan zonas comerciales o residenciales que faciliten la cercanía a la demanda.

El tamaño del local podría ocupar una superficie total no inferior a 250 m<sup>2</sup>. No obstante, si al inicio de la actividad o según su evolución se contempla la posibilidad de ofrecer servicios complementarios (sauna, sala de masaje, bronceado o estética, entre otros), convendría hacer una distribución acorde a tales previsiones.

En cualquier caso, un centro de Pilates necesitará una zona de recepción y administración, un área de ejercicios libres, un área de ejercicios en máquina, una zona de vestuario con duchas y baño (masculino y femenino), una zona de aseo y descanso del personal, un espacio para elementos de limpieza, un área de caldera y fontanería, etc.

Por otra parte, la decisión de comprar o alquilar el local resulta de gran trascendencia. En caso de adquirir el local, la inversión inicial se elevaría de forma considerable.

Si se opta por alquilar, será importante negociar la renta mensual en función de la localización. La mayor parte de los asesores recomienda, en principio, el alquiler para evitar problemas de tesorería, sin descartar la compra en un futuro. En todo caso, tanto esta decisión como la que se refiere a la dimensión del local, dependerán de las posibilidades y los riesgos que se estén dispuestos a asumir.

Una tercera opción puede ser adquirir un negocio en traspaso. En este caso se reducirían los tiempos de puesta en funcionamiento; si bien, conviene analizar detenidamente las ofertas y prestar cuidadosa atención a las causas que han originado la decisión del propio traspaso.

Finalmente, la modalidad de apertura bajo el sistema de franquicia en este sector ha gozado de una gran evolución. Aunque requiere una mayor inversión, ofrece el respaldo de una firma reconocida por el público.

### **3. Equipamiento y plantilla**

El coste del acondicionamiento del local dependerá de las reformas necesarias, a lo que se añadirá el tributo correspondiente por solicitud de licencia de obra.

El equipamiento básico para esta actividad podría desglosarse en: instalación eléctrica, aire acondicionado, sistema de ventilación acorde al calor húmedo generado en estos centros, salidas de emergencia según la normativa, insonorización (en caso de necesidad), equipos de extinción de incendios, material deportivo y maquinaria, decoración, mobiliario de oficina, etc. El presupuesto necesario para ello rondaría los 25.000 euros brutos.

El equipo informático que permita gestionar altas, bajas, facturación, etc., podría estimarse, incluido el software necesario, en 2.100 euros brutos.

Adicionalmente, se recomienda hacer una previsión de gastos de la actividad. Estos comprenderían el alquiler, los suministros, gastos de personal, otros gastos comerciales y de servicios externos. Para un mes podrían alcanzar los 8.000 euros.

En consecuencia, durante los primeros tres meses de actividad convendría contar con un fondo económico que permitiera sufragar estos gastos (24.000 euros), en caso de que la actividad comercial necesitara de un período de tiempo para generar las ventas necesarias.

Para la puesta en marcha del negocio será necesario un mínimo de dos personas en plantilla, ambos con capacidad y formación para tareas deportivas y administrativas.

Al inicio, los instructores de Pilates podrían ocuparse de las labores de recepción y administración. En caso contrario o de crecimiento, se consideraría la contratación de una persona con formación profesional acorde. Por su parte, la gestión del negocio precisa de un conocimiento mínimo en organización del establecimiento, políticas de precios, negociación, estudios de costes, marketing e informática de gestión. Asimismo, los instructores deben poseer el título propio que les permita suscribirse en la Federación Española de Pilates.

#### 4. La competencia

Este negocio debe considerar como competidores a todos los gimnasios, especialmente aquellos que ofrezcan actividades aeróbicas y dirigidas, incluidos los centros deportivos públicos con oferta análoga.

Antes de constituir un centro de Pilates, resulta fundamental conocer dónde se encuentran los gimnasios y centros deportivos públicos y privados más cercanos, así como su política de precios y servicios.

#### 5. Estrategias

El desarrollo de una estrategia busca la consecución de una ventaja competitiva que permita una mejor posición en el mercado y fidelizar a los clientes. Existen muchas fuentes de ventajas competitivas (ofrecer mayor calidad, lograr menores costes que los rivales, tener una mejor ubicación, amplitud de gama en los servicios prestados, etc.). Los tres tipos genéricos de estrategia competitiva son:

- **Liderazgo en Costes.** Soportar unos gastos inferiores a los competidores dependerá del coste del local y del personal. Ajustarlos adecuadamente permitiría reducir el precio final y, así, captar al cliente.
- **Diferenciación.** El negocio puede poseer una singularidad difícil de encontrar en sus competidores. En este caso, serían determinantes las habilidades y conocimientos de los instructores.
- **Especialización o Segmentación.** Consiste en centrarse en un perfil concreto de consumidor (p.e. estudiantes, pensionistas, empresas, trabajadores y profesionales, etc.) o en una actividad concreta (p.e. Pilates, Yoga, Taichí, etc.).

#### NORMATIVA APLICABLE

- [Ordenanza Municipal Reguladora de la Publicidad Exterior mediante carteles, carteleros o vallas publicitarias.](#)
- [Ordenanzas Reguladoras de Tributos y Otros Ingresos.](#)
- [Normativa Autonómica sobre Autorización, Licencia y Comunicación Ambiental.](#)
- [Orden PAT 1452/2004, de 3 de septiembre, por la que se regula el Libro de Sugerencias y Quejas de la Administración de la Comunidad de Castilla y León.](#)
- [Decreto 109/2004, de 14 de octubre, por el que se regulan las Hojas de Reclamaciones de los Consumidores y Usuarios.](#)
- [Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal.](#)

#### TRÁMITES A LLEVAR A CABO

- Los generales para todas las empresas de nueva creación. Ver Ficha de negocio 1 (formas jurídicas).
- Solicitud de Autorización Sanitaria de Funcionamiento a la Junta de Castilla y León.
- Solicitud de Licencia Ambiental en el Ayuntamiento. Únicamente si el centro deportivo dispone de más instalaciones que la sala de Pilates.
- Comunicación de Inicio o Puesta en Marcha de Actividad en el Ayuntamiento.
- Cambio de titularidad de la licencia, cuando se alquile un local que así lo requiera.
- Medidas Contra Incendios, Acceso a Minusválidos, Insonorización, Espacios Reservados, etc.
- Solicitud de cartel identificativo.
- Cumplir normativa aplicable, especialmente en cuanto a accesibilidad, protección contra incendios, renovación del aire, protección acústica y vibraciones, e instalaciones técnicas.

#### FICHA TÉCNICA

- **Negocio:** establecimiento que tiene por objeto la realización de actividades deportivas y de ejercicio físico.
- **Sector:** servicios.
- **Requisitos administrativos generales:** libro de visitas, solicitud de CIF, alta en el IAE, en IVA, IS o IRPF, legalización de libros (en caso de constituir sociedad), inscripción en Seguridad Social.
- **Inversión:** a partir de 51.000 euros se puede financiar la reforma del local más el equipamiento y los gastos iniciales.
- **Personal mínimo:** el necesario para llevar a cabo las tareas de gerencia, comerciales, limpieza, recepción y atención al público, así como los monitores que se requieran en función del tamaño y las horas de apertura (pueden ser los propios promotores).
- **Formación requerida:** las adecuadas para la labor que han de llevar a cabo cada uno de los empleados. Además, los instructores deben disponer de la titulación que les permita ejercer su profesión.
- **Superficie:** el local debe tener como mínimo unos 250 m<sup>2</sup>.